Serge Moscovici
coordonator

PSIHOLOGIA SOCIALĂ A RELAȚIILOR CU CELĂLALT

Traducere de Cristina Moșu

POLIROM
Iași, 1998

Seria *Psihologie, Ştiinţele educaţiei* este coordonată de Adrian Neculau

Serge Moscovici (coord.) - *Psychologie sociale des relations a autrui*
© 1994. Editions Nathan, Paris

Editura POLIROM. B-dul Copou nr. 3
P.O. BOX 266. 6600. Iaşi, ROMÂNIA
Copyright © 1998 by POLIROM Co S.A. Iaşi, pentru prezenta ediţie

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale:
MOSCOVICI. SERGE (coord.)
Psihologia sociala a *relaţiilor cu celălalt* / coord. Serge Moscovici;
trad. de Cristina Moşu - Iaşi: Polirom, 1998
256 p.; 23,5 cm - (Collegium. Psihologie, Ştiinţele educaţiei)
Tit. orig. (fr.): Psychologie sociale des relations â autrui

ISBN: 973-683-071-3

I. Moscovici. Serge (coord.)
II. Moşu, Cristina (trad.)

CIP: 316.62

Printed in ROMÂNIA

Această carte a fost editată cu sprijinul Fundaţiei pentru o Societate Deschisă

Lista autorilor:

Michael ARGYLE - Universitatea din Oxford, Marea Britanie

Jean-Leon BEAUVOIS - ERSOC, laboratorul de psihologie socială, Universitatea Pierre-Mendes-France, Grenoble, Franța

Willem DOISE - Universitatea din Geneva, Elveția

Nicole DUBOIS - GRC, laboratorul de psihologie, Universitatea Nancy-II, Franța

Nicholas EMLER - Universitatea din Oxford, Marea Britanie

Miles HEWSTONE - Universitatea din Mannheim, Germania

Denise JODELET - Ecole des hautes etudes en sciences sociales, Paris, Franța

Robert Vincent JOULE - Universitatea din Aix-en-Provence, Franța

Barbara LLOYD - Universitatea din Sussex, Marea Britanie

C. Neil MACRAE - University of Wales, College of Cardiff, Marea Britanie

Serge MOSCOVICI - Ecole des hautes etudes en sciences sociales, Paris, Franța

Jozef M. NUTTIN Jr. - Laboratorul de psihologie socială experimentală, Universitatea din Louvain (K.U. Leuven), Belgia

Louise F. PENDRY - University of Wales, College of Cardiff. Marea Britanie

Introducere

Au trecui mai bine de douăzeci de ani de cînd am publicat textele, atunci cu adevărat actuale, din prima ediție a *Introducerii în psihologia socială,* apărută la editura Larousse, în limba franceză. Mai multe generații de studenți le-au folosit, dobîndind o cunoaștere de prim rang în domeniul gîndirii și cercetărilor psihologilor sociali europeni, ale căror studii au marcat și continuă să marcheze dezvoltarea disciplinei. Cînd mi s-a propus reeditarea lucrării, am considerat că era mai binevenită o carte cu un conținut absolut nou, la fel de actuală ca precedenta, nu datorită diversificării cunoștințelor noastre, ci deoarece punctele de vedere și însuși stilul gîndirii s-au schimbat între timp. Sensibilitățile apărute acum diferă de cele cu care ne-am început studiile. De altfel, ele sînt axate în special pe realitățile interpersonale. pe ceea ce este obișnuit în relațiile dintr-un cerc social definit. Mi-am dat seama că trebuie să concentrez lucrarea asupra unei teme care să ilustreze ceea ce este profund și permanent în viața noastră de colectiv.

Relația cu celălalt ne preocupă în orice moment, atît în viața de zi cu zi, cît și în situațiile marcante din plan profesional, familial sau sentimental. în mod sigur, regulile de conduită și de comunicare reduc gradul de incertitudine atunci cînd ne punem întrebarea : „Am făcut ce trebuia să fac?", „Am folosit cuvîntul potrivit?". Dar întrebările rămîn fără răspuns și ne preocupă în continuare. Celălalt ni se prezintă în mare parte necunoscut, astfel încît întîmpinăm numeroase dificultăți în stabilirea unei relații conforme dorinței care i-a dat viață. Un obstacol important în calea acestei cunoașteri îl constituie educația noastră, cu valorile și criteriile sale de reușită pe care le comportă, criterii ce duc în mod inevitabil la formarea unui individ egoist. Psihologia socială contribuie ea însăși la această stare de fapt prin definirea conceptelor majore - ***seif, ego,*** identitate - al căror sens nu este întotdeauna clar, existînd tendința de a considera fiecare persoană izolată de mediul său apropiat și de ceilalți. în multe privințe s-a explorat gîndirea, percepția, limbajul, mai ales din perspectiva opoziției dintre un subiect închis în el însuși și un obiect care îi rezistă sau îl depășește din toate punctele de vedere. Este lipsit de importanță dacă o teorie pune accentul pe subiect și alta pe obiect: psihologia noastră, după cum spunea odată Asch, este fundamentată pe un principiu egocentric.

într-o bună zi. vom admite cu siguranță că o asemenea abordare este reducționistă, că faptele pe care se sprijină această psihologie sînt limitate și că acordăm cunoștințelor noastre o valoare pe care nu o au, în măsura în care este imposibil să se facă abstracție de tot ceea ce îl leagă pe individ de semenii săi. Se speră în separarea psihologiei individuale de cea socială, eliminîndu-l pe celălalt, ceea ce, în realitate nu este însă posibil. Deoarece, așa cum a constatat Freud în *Psihologia maselor și analiza eului*: *„Celălalt* joacă întotdeauna în viața individului rolul unui model, al unui obiect, asociat sau adversar, iar psihologia individuală se prezintă totodată și ca o psihologie socială, într-un sens mai larg, dar pe deplin justificat, al cuvîntului". Fenomenul se observă încă de la început, adică din momentul cînd copilul se identifică cu părinții frații sau surorile sale și își creează un univers alcătuit din persoane îndrăgite. Refcrindu-ne la relațiile cu celălalt, apropiem psihologia individuală de psihologia socială, în baza unei noțiuni comune.

Pentru adepții perspectivei prezentate, va fi uimitoare insistența cu care se sugerează că problema identității - Cine sînt? - prezintă, în comparație cu aceea a alterității, mai multă importanță pentru individ și pentru grup. Geniala descoperire a lui Rimbaud a fost că „Eu este un altul". Expresie care. cred, nu mai are nevoie de comentarii, deși comentatorii

nu lipsesc. între „eu" şi lumea exterioară trebuie să se plaseze un al treilea termen, acest „altul" ce introduce distanţa şi schimbă sensul actelor şi raporturilor noastre individuale şi sociale.

Prezenta lucrare îşi propune să cerceteze schimbul respectiv în cîmpurile cele mai diferite ale vieţii psihice. Fără a se dori un bilanţ al cercetărilor de pînă acum, ea caută să indice tendinţele semnificative şi să evidenţieze rezultatele cele mai promiţătoare. Pentru a reliefa obiectivele menţionate, s-a recurs la divizarea cărţii în trei părţi distincte.

Prima parte tratează legăturile cele mai directe dintre sine şi celălalt. Ea începe cu analiza relaţiei cu propriul nume şi se continuă cu examinarea relaţiilor de apropiere - ceea ce anglo-saxonii numesc *close relationships* - şi a competenţelor pe care acestea le reclamă.

Partea a doua prezintă procesele care afectează relaţiile dintre persoane. Desigur, este vorba despre influenţa noastră asupra celuilalt, dar şi despre procesele de reprezentare sau de raţionare ce ne permit să stabilim o legătură cu el. Se abordează aici cu obligativitate problema altruismului. Cum îl percepem pe celălalt? în ce măsură gîndirea ne este influenţată de această relaţie? Sau: Ce ne determină să-l ajutăm pe celălalt cînd are nevoie sau, dimpotrivă, ce ne împiedică să o facem[1]? Iată o serie de întrebări la care ne vom strădui să răspundem, în lumina studiilor cunoscute. A doua parte conţine şi o reactualizare a celor mai importante concepte ale psihologiei sociale şi aplicarea lor la fenomenele clasice. Fiecare autor are însă în vedere perspectiva relaţiei cu celălalt, dorind să aducă noi contribuţii în vederea clarificării.

Partea a treia este consacrată raporturilor cu un celălalt colectiv. El intervine în viaţa psihică a fiecăruia sub forma unui model, a unei categorii sociale cu care se identifică sau de care diferă, ori a unui grup din care vrea să facă parte, şi pe care îl vede altfel din exterior. Atitudinea individului faţă de modelul propus, faţă de o categorie socială, propriul său grup sau un „grup exterior" este de o importanţă capitală, nu numai pentru că îi modelează psihologia, ci şi pentru că determină calităţile vieţii de colectiv. Este suficient să ne gîndim la relaţiile dintre femei şi bărbaţi, dintre grupuri etnice, la rasism, pentru a ne convinge. Toate capitolele părţii a treia se referă deci la raporturile dintre sexe şi intergrupuri, dar şi la fenomenele prin care putem să le înţelegem mai bine.

Bineînţeles, ca orice divizare, şi aceasta are un caracter arbitrar, însă am încercat să o respectăm în măsura posibilităţilor.

Trebuie să adaug cîteva cuvinte referitoare la compoziţia şi alcătuirea cărţii. Să începem cu autorii care au contribuit la realizarea ei. Sînt cercetători renumiţi, deveniţi prin studiile lor autorităţi în domeniu. în acest sens, documentaţia prezentată este sigură, şi ideile originale. Totuşi, dorim să subliniem două aspecte: mai întîi, că fiecare specialist a încercat să prezinte materia capitolului său într-o manieră accesibilă studenţilor care se iniţiază în ştiinţele despre om, în psihologie, dar mai ales în psihologia socială. Credem că fiecare capitol poate fi abordat şi de elevii din clasele terminale de liceu sau de oricine vrea să-şi îmbogăţească cultura generală. Desigur, nu este uşor să se expună pur şi simplu rezultatul acestor cercetări, dar s-a făcut tot posibilul în acest sens, evitîndu-se căderea într-un simplism exagerat.

în toate capitolele am pus accentul pe problemele care se ivesc într-un domeniu anume. Plecînd de aici, am fost tentaţi să arătăm în ce mod am reflectat asupra problemelor abordate şi, în paralel, să transmitem o viziune generală actualizată despre rezolvarea lor. Nu am dorit să realizăm un inventar enciclopedic a tot ceea ce s-a făcut în domeniu, nici o listă a concluziilor la care s-a ajuns. Experienţa arată că s-au reţinut mai mult ideile decît faptele. Obiectivul constant al autorilor a fost de a îndrepta înspre analiza ideilor şi mai puţin a faptelor.

Se va observa şi caracterul internaţional al lucrării. Este o caracteristică obligatorie, în măsura în care studiile despre relaţiile cu celălalt s-au dezvoltat mai ales în Marea Britanie şi Statele Unite, cei mai de seamă specialişti desfăşurîndu-şi activitatea în aceste ţări. Prin urmare, consider că unul dintre motivele alegerii noastre a fost şi dorinţa de a

familiariza studenţii, încă de la începutul formării lor universitare, cu diferitele stiluri şi tradiţii de cercetare, facilitîndu-le astfel contactul cu studiile specialiştilor anglo-saxoni şi germani. Din acest punct de vedere, dificultăţile se datorează mai puţin necunoaşterii limbii şi mai mult manierei diferite de a pune problemele şi de a gîndi soluţiile. Traversîndu-se această varietate de stiluri şi tradiţii, se va înţelege mai bine natura psihologiei sociale, deoarece, mai mult decît oricare ştiinţă, ea este influenţată de gradul de cultură a celui ce o practică.

Această lucrare se adresează în primul rînd studenţilor de la psihologie socială. Dar, cu siguranţă, tema îi va interesa pe toţi studenţii de la psihologie, chiar şi pe cei care urmează cursuri de sociologie şi antropologie. Ea tratează noţiuni comune acestor discipline şi abordează probleme şi idei ce permit comunicarea dincolo de frontierele devenite permeabile şi arbitrare.

Serge Moscovici

CAPITOLUL I

Litere de amor-propriu: consecințe afective ale purei apartenențe la sine

Psihologia socială a relațiilor cu celălalt trimite într-o manieră fundamentală la dihotomia Sine/Celălalt. în acest capitol vom face analiza unui efect surprinzător, intrigant și, fără îndoială, revelator, care se raportează la distincția al meu/al tău, la opoziția dintre ceea ce îmi aparține și ceea ce nu îmi aparține.

Studiul nostru referitor la consecințele afective ale elementarei apartenențe la sine depășește procesul-verbal mecanic al faptelor care nu au fost luate în considerare pînă acum. Oricît de fascinante și remarcabile ar fi faptele în sine, ele nu au nici o valoare științifică. Mai important este să descoperim cum au apărut și cum se raportează la o problematică anume. Se poate vorbi, într-adevăr, de condiții fundamentale, necesare trecerii la o analiză empirică a datelor valabile în plan științific. Ne vom limita aici doar la descrierea sumară a unei tentative de luat în seamă pentru dezvoltarea unui demers științific. Discuția despre cauzele și motivele apariției acestui fenomen o vom lăsa pentru mai tîrziu, pentru a fi martorii unui episod mai puțin obișnuit din propria mea viață de familie.

1. O întrebare neașteptată și un răspuns în mod involuntar intim

Din cînd în cînd, soția mea, Monika, și cu mine ne recreăm pe plajele dinspre nord ale mării, nu departe de Bruges. Astfel, în timpul unui week-end de neuitat de Sărbătoarea Tuturor Sfinților, ne-am întors mai repede după-amiază, pentru a evita traficul intens. Era după o ultimă plimbare, o masă cu pește proaspăt și o siestă. Ca de obicei, soția mea conducea liniștită pe autostrada monotonă care leagă Nieuport de Louvain, trecînd prin Bruges, Gând și Bruxelles. Mașinile depășeau vechiul noastru Volvo Amazone, iar eu eram absorbit de un curs pe care îl dedicasem altruismului.

De fapt, m-ara gîndit deseori la imposibilitatea de a găsi motivul univoc prin care chiar și comportamentul altruist este supus legii interesului personal, material, moral sau psihologic (vezi capitolul III). Eram, încă o dată, pe punctul de a medita asupra următoarei întrebări: cum și în ce măsură este posibilă stabilirea faptului că satisfacția rezultată din comportamentul altruist s-ar datora atașamentului față de sine ?

După părerea mea, studiul relațiilor sociale putea profita de pe urma unei evaluări obiective și ambițios detaliate a atașamentului și a detașării față de sine.

Credeam că am numeroase motive să nu apelez la chestionarele clasice, la testele de personalitate sau la interviuri. Pierind de la un număr oarecare de imperative strategice, despre care voi vorbi ceva mai tîrziu, doream să-mi imaginez în primul rînd o situație comportamentală standard simplă. Trebuia să-mi creez o situație la alegere în care orice subiect să-și poată dovedi mai mult sau mai puțin atașamentul afectiv față de sine, față de „obiectele-care-îmi-aparțin", care, într-un mod sau altul, fac parte din universul sinelui, și nu din al celuilalt. Să reținem că atașamentul meu față de lucrurile ce aparțin sinelui poate fi descris și prin atracția exercitată asupra mea de „obiectele care-mi aparțin numai mie".

Puțin cîte puțin, s-a conturat o întrebare simplă la care eu, în calitate de sociopsiholog, nu-i puteam da un răspuns:

> Ar exista vreun mijloc de a dovedi că un obiect devine mai atrăgător doar pentru că-mi aparține mie mai mult decît altuia?

Atunci cînd șoferii grăbiți ne depășeau, încercam să imaginez o *compact camera* invizibilă care să înregistreze atașamentul față de sine sau oricare altă formă de narcisism. Deodată privirea mi s-a fixat pe plăcuțele de înmatriculare ale mașinilor de pe autostradă. Aveam vaga impresie că unele combinații banale de litere și cifre nu mă lăsau deloc indiferent. Nu însemna că asocierile întîmplătoare de pe unele plăcuțe m-ar fi atras mai mult decît celelalte lucruri. Fenomenul care mă intriga era că unele caractere îmi determinau o oarecare reacție. Deci, era posibil ca reacțiile pozitive să-mi liniștească forul interior în clipa cînd numărul de înmatriculare conținea unele litere care făceau parte și din propriul meu nume sau cifre care îmi aminteau de ziua de naștere? Am realizat, adesea, că eram capabil să zăresc de la o distanță mare camioanele care afișau cu majuscule mențiunea TIN. Fenomenul nu-mi reținea mult timp atenția: părea să fie rezultatul scăderii nivelului de percepție și al opticii diferite, problemă care nu ține de obiectul psihologiei sociale. Dar, în mod repetat, se năștea întrebarea în legătură cu caracterele și cifrele, de această dată prezente pe retina mea visătoare. Fenomenul putea fi raportat la un oarecare *nivel afectiv* diferențial ușor de depășit atunci cînd caracterele sau cifrele „erau ale mele" sau se raportau mai direct decît altele la persoana mea ?

Imediat ce am ajuns acasă, am luat o bucată de hîrtie și am scris cu majuscule, două cîte două, pe o coloană verticală, cele 26 de litere ale alfabetului. Apoi, pe neașteptate, i-am spus soției mele :

> Vreau să-ți cer ceva simplu. Cu condiția să nu te gîndești decît la ceea ce îți voi propune. Îți voi arăta imediat o serie de stimuli (am evitat să precizez că era vorba despre literele alfabetului, pentru a nu-și pregăti din vreme răspunsul). Trebuie să alegi repede, fără să te gîndești, un element din fiecare pereche care te atrage cel mai mult. Chiar dacă nu vei simți nici cea mai mică atracție pentru unul din acești doi stimuli, indică-mi-l doar pe cei căruia îi acorzi cea mai mică prioritate. Să nu te gîndești la nimic. Golește-ți mintea și lasă-ți doar inima să vorbească.

Monika nu jucase pînă atunci rolul de subiect de experiență. Dar mi-a acceptat imediat propunerea și, fără a ezita, a marcat cele 13 opțiuni preferate.

Îmi amintesc și acum satisfacția pe care am avut-o cînd am observat că, din 8 perechi care cuprindeau una din literele numelui său, ea selecționase de 6 ori litera respectivă. De fapt, am avut motive întemeiate să consider interesante 2 excepții: îl preferase pe *J* din prenumele meu în locul lui /din Monika și îl

marcase pe *P* şi nu pe *O*. Piet era numele fiului nostru mai mic. Am dat repede diagnosticul: soţia mea dădea dovadă de o bună doză de amor-propriu şi de înclinaţii altruiste lăudabile.

Mai tîrziu m-am interesat dacă a fost greu să excludă gîndirea în selectarea literelor. în faţa răspunsului său negativ, am întrebat-o dacă era pregătită să însemneze imediat o nouă serie de litere preferate. I-am prezentat exact aceeaşi serie de 13 perechi de caractere şi, spre surprinderea mea, a încercuit aceleaşi 13 caractere. Am adormit fără să găsesc o explicaţie la alegerea celor 4 perechi de litere (SA, UV, WX, YZ) care nu conţineau nici o literă din numele său, şi a perechii MN, care cuprindea două.

1.1. Un cod secret al amorului-propriu

A doua zi dimineaţa, de Sărbătoarea Tuturor Sfinţilor, am ajuns la o rezolvare relativ simplă, ţinînd cont de patru condiţii:

1. Era suficient să se recurgă la o grilă standard 1) capabilă să se adapteze la orice subiect experimental şi 2) neadmiţînd nici o pereche „fără un caracter" sau „cu două caractere" ale numelui propriu.
2. Camera trebuia să rămînă ascunsă.
3. Chiar şi subiecţii foarte inteligenţi nu trebuiau să dezlege codul secret.
4. Experimentatorul ar fi atunci în măsură să stabilească un scor simplu, chiar şi fără calculator, într-o manieră eficace, pretîndu-se la comparaţii inter--individuale; i-ar fi de ajuns să cunoască numele şi prenumele subiectului pentru a evalua corect orice fişă de răspuns.

Aceste patru condiţii au fost aplicate în mod operaţional în felul următor. Am scris cele 12 caractere care apar în „Monika Gerard" pe o axă verticală, începînd de jos cu numele de familie, şi continuînd cu prenumele. Am adăugat de fiecare parte a celor 12 caractere - la dreapta şi la stînga, tară a ţine cont de o anumită ordine - literele din alfabet neutilizate încă, aliniindu-le în ordine alfabetică de-a lungul unei axe verticale, de sus în jos. Trebuie reţinut că noua listă de perechi, începînd de sus cu perechile BA, CK, IF, NH şi de jos prin VG, UE, RT, SA nu conţinea mai mult de două perechi (BA şi QR) identice cu cele din ziua precedentă. în cursul dimineţii, apropiindu-mă pentru a treia oară de subiectul meu, nu am adus decît o singură schimbare în misiunea sa : în loc să însemne litera cea mai atrăgătoare, i-am cerut să o bifeze pe cea mai puţin atrăgătoare din fiecare pereche. Testul în sine a fost în mod simţitor prelungit: după o primă serie de 12 perechi, o a doua a fost prezentată la fel ca prima, doar că literele din stînga au fost plasate în dreapta, şi invers.

Ştiind că 20 din 24 de combinaţii nu fuseseră propuse pînă atunci, am observat cu o stupefacţie greu de descris că soţia mea nu respinsese decît 3 din 24 de caractere aparţinînd numelui său. De-abia puteam să-mi ascund bucuria în timp ce îi puneam cîteva întrebări. Am rugat-o, mai întîi, să încerce să-şi amintească o parte din literele însemnate în ajun. Am obţinut un răspuns ezitant: D şi G, în această ordine. Răspunsul îmi convenea, întrucît demonstra că nu fuseseră utilizate - cel puţin nu conştient - nici o strategie aparte, nici un criteriu de selecţie derutant. în ipoteza contrară, soţia mea şi-ar fi amintit mai mult de

2 caractere. în continuare, ani întrebat-o, nu fără o uşoară insistenţă, dacă avusese impresia că a selecţionat literele după o oarecare logică sau dacă alegerea sa putea fi raportată la un anume factor personal. Răspunsul său, inocent, a fost imediat consemnat: „Am făcut ceea ce mi-ai spus să fac, n-am aplicat nici o regulă, pur şi simplu m-am lăsat condusă de sentimente. Gîndindu-mă bine la acest lucru, am ajuns la concluzia că poate literele la care nu renunţasem erau puţin mai *calde* (sic)".

Iată ce a vrut să spună. Asemenea răspuns, conţinînd termenii „sentiment" şi „puţin mai calde", mi-a atras atenţia. Monika mă privea întrebîndu-mă dacă m-am aşteptat la altceva sau de unde venea brusca mea curiozitate faţă de aceste litere. I-am promis că îi voi răspunde la toate întrebările numai să-mi spună, cu maximum de precizie, ceea ce i-a trecut prin minte cînd a făcut alegerea. Fiind ea însăşi specialistă în filosofie şi psihologie, soţia mea s-a comportat ca un subiect demn de Şcoala introspectivă a lui Wundt.şi Kiilpe. Nu putea fi vorba de nici cea mai vagă urmă de experienţă conştientă sau de asociere sau strategie a unui răspuns susceptibil să explice că unele litere au fost însemnate sau barate. Apoi i-am sugerat că, poate, la un moment dat s-a gîndit la una din ele ca făcînd parte din numele unei persoane sau din propriul nume. M-a asigurat că nici o clipă nu i-au venit în minte nume de persoane.

Atunci i-am arătat pentru prima dată lista celor 24 de perechi de litere, unde 21 din 24 de caractere nemarcate făceau parte, fără nici o excepţie, din numele său. I-am spus să caute, oricît de mult timp i-ar lua, un criteriu care să permită opoziţia între literele barate şi cele nebarate. Pînă la urmă a abandonat. Mai tîrziu a încercat - fără succes - să dezlege structura sau codul care susţinea lista perechilor de litere. Atunci, parcurgînd întreaga listă, i-am arătat de jos în sus, cu ajutorul unui creion, cum la două reprize aproape toate literele din numele şi prenumele său fuseseră supuse unei operaţii spontane şi deloc gîndite de refuz. Nu i-a venit să creadă. Şi-a dat seama că era primul meu subiect de experienţă şi că nu putea dezvălui nimănui codul camerei invizibile.

1.2. Litera-nume (LN)

Copiii au fost supuşi aceleiaşi experienţe ca şi mama lor. Apoi a urmat colaboratoarea mea, Armie Beckers. Cu entuziasm, ea a realizat sute de liste de combinaţii şi le-a dat spre evaluare unor subiecţi în circumstanţe asemănătoare celor prezentate. Pentru a nu compromite cercetările, am hotărît păstrarea codului. în cazul întrebărilor din partea curioşilor, răspunsul era că pregătim o anchetă asupra raportului dintre frecvenţa relativă a literelor şi puterea lor de atracţie. în timpul zilei de Sărbătoarea Tuturor Sfinţilor, toţi cunoscuţii mei au fost testaţi.

In mod remarcabil, proporţia medie obţinută în urma selectării literelor din numele propriu era de 0,74. Aceste litere au primit denumirea de litere-nume (LN). Să vedem care a fost maniera de lucru.

Pentru fiecare subiect s-a examinat de cîte ori fuseseră marcate LN şi literele--non-nume (LNN). Rezultatul se formula în termeni de preferinţă proporţională în favoarea LN. Pentru un nume de 12 LN media era de 1 (12 din 12) în cazul preferinţei pentru LN ia fiecare alegere, de 0,50 (6 din 12) la alegerea LN în 50% din cazuri, şi 0 (0 din 12) în situaţia excluderii LN în mod sistematic. Este

de la sine înţeles că, pentru fiecare dintre subiecţi, numărul total al perechilor utilizate în vederea calculării varia în funcţie de lungimea numelui (prenume şi nume de familie).

A doua zi, ultima din week-end, colaboratoarea mea a mai testat o treime din vecini, prieteni, membri ai familiilor lor, mai exact, un grup cu nume şi vîrste foarte diferite. Pentru o pătrime din subiecţi, proporţia medie de LN selecţionate rămînea apropiată de un conţinut ridicat de 0,65. Ceea ce corespundea unei medii de aproximativ 2/3 din selecţiile spontane, cind de fapt era de aşteptat o medie cam de 50% în cazurile subiecţilor fără nici o preferinţă pentru literele aparţinînd propriului nume.

A doua zi dimineaţă, o dată cu deschiderea bibliotecii de psihologie, am apelat, fără a obţine rezultatul sperat, la bibliografia întregii literaturi de specialitate. Am descoperit o cantitate enormă de publicaţii în legătură cu diferenţa de percepere şi cunoaştere a literelor, dar nu era nici o urmă de analiză a consecinţelor afective ale purei apartenenţe la sine, nici a unei eventuale diferenţieri dintre unităţile alfabetului aparţinînd sau nu sinelui. în plus, nici omul obişnuit, nici chiar marea majoritate a psihologilor nu-şi dau seama că noi ne-am dezvoltat o ierarhie anume de atracţie şi de respingere faţă de literele alfabetului. O asemenea ierarhie este în mod aparent determinată de un factor psihologic mai universal şi mai fundamental decît ierarhiile preferenţiale de care sîntem doar prea conştienţi, cum ar fi culorile, sunetele şi chiar gustul.

Cu siguranţă, trebuie luat în considerare proverbul francez „Toate gusturile se găsesc în natură". De mai mult timp, sociopsihologii şi-au concentrat eforturile pentru a demonstra pe cale experimentală că circumstanţele externe concrete (şi fără legătură directă cu „natura" fiecărui individ) au o influenţă importantă asupra a tot ceea ce noi (nu) găsim frumos, încîntător, atrăgător sau bun. La sfîrşitul acelui week-end pasionant, eram fascinat de ideea că exista un factor cu rol hotăritor în cercetarea preferinţelor afective.

2. Litera preferată: singura cale de acces spre o analiză experimentală a purei apartenenţe la sine

Se pune următoarea întrebare :

> Putem pune în practică, pe cale experimentală, ipoteza că simplul fapt că un obiect aparţine sinelui constituie o condiţie suficientă pentru ca obiectul în discuţie să devină mai atrăgător?

Prin termenul de „obiect" desemnăm, în consecinţă, un ansamblu animat sau inanimat de stimuli la origine neutri pe plan afectiv şi capabili să cîştige, în faţa unei anumite persoane, o valoare de atracţie sau de respingere. Să luăm ca exemplu un chip, o voce, o culoare, un miros, un stimul tactil, un simbol, un nume, o limbă, o părere despre un lucru, o persoană, un grup etc. Este vorba de obiecte capabile să exercite - nu prin ele însele - o influenţă asupra comportamentului afectiv ; le putem prefera, respinge, pregăti pentru un scop anume, mai mult chiar, putem face orice pentru a le obţine, păstra, evita, distruge. Inutil să mai insistăm asupra definirii termenului de „obiect". Să subliniem, totuşi, că

marea majoritate a obiectelor concrete preferate sau respinse au la bază, pentru ființa individuală, obiecte neutre în plan afectiv.

Primul nostru obiectiv era de a demonstra că proprietatea sau *apartenența la sine* a unui obiect are un efect pozitiv asupra relației afective cu același obiect sau asupra atracției exercitate de acel obiect. Fără îndoială, este vorba de cu totul altceva decît de a te întreba pur și simplu dacă oamenii se atașează de obicei de propriile lor concepții, copii, coafură, casă, mașină, animale domestice etc. De exemplu, nu este foarte dificil de observat că, în majoritatea cazurilor, mamele se atașează mai mult de proprii copii decît de ai altora. Să fie doar o consecință a simplului fapt că este vorba de propriul copil ?

într-adevăr, numeroși factori se pot raporta la faptul de a poseda sau nu un obiect fiind, prin urmare, în măsură să modifice, să crească, să reducă gradul de atracție al obiectului în cauză. Dintre acești factori amintim :

- eforturile sau cheltuielile acceptate pentru achiziționarea acestui obiect;
- faptul ca opțiunea pentru un obiect anume în defavoarea altuia (o anumită bicicletă sau o mașină anume) să aibă loc într-o situație subiectivă de liberă alegere ;
- faptul ca proprietatea asupra unui obiect anume să poată reprezenta o valoare în plus ca putere, succes social, bucurie, alinare a durerii etc.

De aici rezultă necesitatea de a adopta imperative strategice în abordarea problemei pe cale experimentală. Credem că pentru a fi utilizate într-o analiză psihosocială a problematicii date, obiectele supuse experimentului trebuie raportate la patru criterii:

1. Faptul de a poseda/a nu poseda un obiect nu trebuie să aibă nici o influență sistematică asupra comportamentului posesorului în comparație cu non-posesorul. Singura excepție de la această regulă se referă, bineînțeles, la creșterea, presupusă de noi, a probabilității preferinței pentru obiectul aparținînd sinelui. De exemplu, dacă faptul de a poseda un ciine are drept consecință plimbări mai dese, persoana devine mai vorbăreață, mai sănătoasă și mai fericită, asta nu înseamnă să deducem de aici. pentru atîta lucru, pe baza unei comparații proprietari de ciini *vs* non-proprietari de dini, că atașamentul proprietarilor de ciini față de propriul animal este o consecință afectivă a simplei apartenențe la sine. Un dine nu poate li acceptat, de aici încolo, decît ca obiect experimental potrivit.
2. O largă diversitate de obiecte trebuie oferită fiecărui subiect, deoarece posesiunile nu trebuie să fie identice pentru a fi posibilă, într-o situație de liberă alegere experimentală, observarea clară a faptului că un subiect anume preferă un „obiect-al-său" unui „obiect-care-nu-i-aparține". în concluzie, este important ca subiecții să fie capabili de a poseda/a nu poseda un număr suficient de mare și divers de obiecte care să se preteze la experiment.
3. Toate obiectele experimentului - atît cele care se află în proprietatea subiecților cit și cele care nu le aparțin - trebuie să poată fi comparate între ele din toate celelalte puncte de vedere. Este necesar ca toate obiectele să se preteze la o echivalență sau la un control experimental, chiar luînd în considerare factori determinanți ai atractivității/non-atractivității.
4. Manipularea factorului experimental - *pura apartenență la sine* - trebuie să se poată desfășura fără ca subiectul să aibă impresia că cercetătorul urmărește

să opună apartenenţa la sine şi detaşarea faţă de sine ca valori sociale negative pe de o parte, pozitive pe de altă parte. Iată de ce trebuie ca situaţia de liberă alegere să nu fie înţeleasă de subiect ca dilemă între „obiectul-care-îmi--aparţine" şi „obiectul-care-nu-îmi-aparţine".

Apartenenţa la sine trebuie să poată fi stabilită pe baza unor criterii obiective. Va fi mai dificil ca obiectele experimentului să satisfacă aceste criterii diferite.

Este greu să ne imaginăm un obiect de experiment mai potrivit decît literele alfabetului. Propuse separat, ele răspund celor patru imperative metodologice fixate :

1. Se poate admite fără rezerve că apariţia/neapariţia unei litere într-un nume dat nu exercită nici o influenţă sistematică asupra comportamentului proprietarilor/non-proprietarilor respectivei litere.
2. Pentru fiecare grupă de subiecţi, cercetătorul dispune de o mare diversitate de obiecte : LN şi LNN variază de la o persoană la alta, fără a lua în considerare cazul subiecţilor cu prenume şi/sau nume de familie identice. Este uşor să se indice - pentru fiecare individ şi în termeni obiectivi - dacă o anumită literă din alfabet constituie pentru acesta LN sau LNN.
3. Obiectele de experiment (LN şi LNN) se înscriu toate într-o categorie bine determinată - uşor de identificat şi de circumscris - de obiecte comparabile : literele unui alfabet particular. Toţi factorii capabili să aibă un oarecare impact asupra caracterului atrăgător/non-atrăgător al respectivei categorii se pretează, în principiu, la manipulări şi analize experimentale, în vreme ce impactul în discuţie rămîne sub controlul cercetătorului.
4. Orice subiect poate fi plasat în situaţia de liberă alegere descrisă, şi atunci distincţia „al meu/nu al meu" poate duce la un camuflaj ce garantează discreţia. Astfel, este puţin probabil ca subiectul să perceapă situaţia ca opţiune între o serie de „litere-care-sînt-ale-mele" şi o alta de „litere-care-nu-sînt-ale-mele".

2.1. O ipoteză provocatoare, dar falsificabilă

Din ceea ce am prezentat pînă acum rezultă că, în cercetarea noastră, faptul de a aparţine/a nu aparţine sinelui a fost în mod concret restrîns la raportarea la atributul prin excelenţă al sinelui, pe care îl numim „numele nostru". La întrebarea : „Cine sînteţi ? ", ne-am învăţat să răspundem printr-un prenume şi/sau un nume de familie foarte personale. În consecinţă, nu numai că avem un nume propriu, ci sîntem propriul nostru nume. încă din copilărie, n e a m dezvoltat prin nume o identitate individuală care s-a păstrat în cele mai diverse situaţii comportamentale, în cadrul multor civilizaţii se învaţă scrierea propriului nume cu ajutorul unor litere deosebite, care sînt elementele constitutive ale numelui (obiectului) în discuţie.

Să recapitulăm. Obiectivul nostru iniţial nu era altul decît să demonstrăm efectul purei apartenenţe la sine a unui obiect, însufleţit sau nu. Meditaţiile de pe autostradă evocate mai sus ne-au determinat să testăm o infinitate de combinaţii în care numele propriu s-ar afla bine ascuns. Primul episod al anchetei noastre a fost descris în detaliu, deoarece atunci s-a produs un reviriment fundamental: 1) în accepţia clasică a termenului „obiect de ataşament" ; *2)* în formularea care

rezultă, mai ambiţioasă, dintr-o ipoteză de lucru. într-adevăr, am trecut de la „obiectul de ataşament" la „litere izolate ce fac parte din numele meu" ; subiecţilor noştri li s-a cerut să aleagă între LN şi LNN prezentate două cîte două. încă de la primele încercări, am fost surprinşi de faptul că era foarte greu de imaginat ca „literele ce fac parte din numele meu" să poată fi manifestarea ataşamentului faţă de sine. A fost un răgaz pînă în momentul testului cu primul subiect, un răgaz de genul exerciţiului care impune iubitorului de muzică să scrie pe o foaie de hîrtie cîteva note muzicale izolate, două cîte două, perechi în care una dintre note trebuie să fie luată întotdeauna din melodia preferată a subiectului în cauză.

într-adevăr, literele sînt elementele constitutive ale tuturor cuvintelor limbii scrise, aşa cum notele sînt elementele ansamblului de melodii transcrise. La ce calitate se putea spera, din moment ce caractere prezentate izolat ar deveni mai atrăgătoare numai şi numai pentru că sînt folosite în redactarea numelui propriu ? Trebuia să fi făcut studii de psihologie ca să-ţi dai seama că literele nu au nici un raport exclusiv cu numele propriu ? Fiecare din „literele ce fac parte din numele meu" este percepută întotdeauna - mai ales de către adulţi şi în special de intelectuali - şi utilizată în permanenţă într-o imensă diversitate de cuvinte ce pot trimite, din acelaşi motiv, la obiecte atrăgătoare, neutre sau abjecte. Ipoteza noastră era, tară îndoială, provocatoare, în măsura în care lovea direct în legile fundamentale ale psihologiei Gestalt-ului, mai ales cele legate de învăţare (Rescorla. 1981).

Să fie oare şinele un sistem încărcat de afectivitate în aşa măsură încît amorul--propriu să nu se manifeste numai prin intermediul unor obiecte complexe ce fac parte din sine, cum ar fi numele propriu, ci şi printr-o atractivitate sporită a elementelor constitutive ale aceluiaşi unic atribut de identitate? în concluzie, să fie oare distincţia sine/celălalt atît de copleşitoare încît să facă „previzibile" divergenţele de reacţii afective în faţa unor litere prezentate izolat, cu posibilitatea de a le considera/a nu le considera drept particule elementare ale sinelui ? Să remarcăm, totuşi, că aceste litere constituie prin ele însele un stimul banal, oferit lui *homo alphabeticus* de milioane de ori, fără ca el să aibă nici cea mai mică reacţie faţă de litera ca literă?

încurajaţi de primele constatări, am putut formula o ipoteză mai îndrăzneaţă :

> Simplul fapt că un obiect (un nume) aparţine unui sine este o condiţie suficientă pentru ca elementele constitutive ale obiectului în discuţie (LN) să devină mai atrăgătoare ?

Am considerat că studierea experimentală a acestui proces fundamental în funcţionarea afectivităţii umane era o provocare pentru psihologia socială, care acordă un loc central distincţiei sine/celălalt. în cercetarea noastră, dihotomia sine/celălalt era centrală, cu siguranţă, dar - lucru esenţial - orice tentativă de categorizare în termeni cognitivi a sinelui/celuilalt era pe cît posibil evitată, şi într-o manieră în care nu fusese niciodată realizată pînă atunci. Din acest punct, problema era de a şti în ce fel ipoteza noastră putea fi verificată în termeni clari şi falsificabili, rezultatele experimentale putîndu-ne face, fără îndoială, să respingem ipoteza în ansamblul ei.

în loc de răspuns, să examinăm primele două experimente pe care le-am făcut (Nuttin, 1985). Două preocupări erau predominante: 1) toţi factorii determinanţi non-accidentali ai raportului preferenţial cu literele trebuiau controlaţi

foarte bine ; 2) distincţia aparţinând sinelui/celuilalt trebuia să poată fi manipulată, pe cit posibil, în manieră experimentală, şi fără ştirea subiecţilor de experienţă. Subliniem că este exclusă manipularea apartenenţei la sine a LN sau LNN în mod strict experimental, dat fiind că atît prenumele cît şi numele de familie, şi *a fortiori* literele din care sînt ele alcătuite nu pot fi furnizate sau luate la întîmplare de către experimentator[1].

Pentru a atinge obiectivele demersului nostru ştiinţific, am recurs la o paradigmă nouă, în care schema experimentală impune un fel de jug subiecţilor *şi* stimulilor destinaţi evaluării, aceştia fiind într-un fel „cuplaţi". Să ilustrăm această metodă prin intermediul unui exemplu concret. în timpul încercărilor noastre preliminare, seria de perechi de litere propuse subiectului X avea particularitatea că doar prenumele şi numele de familie ale respectivului subiect erau bine ascunse. O astfel de serie particulară şi unică de perechi de litere conţinînd camuflat numele subiectului X este desemnată drept *codul-litere X.* Iar proporţia de litere marcate ce fac parte din numele ascuns în cod va fi denumită *proporţia X.* Să observăm că unitatea proporţie X nu face trimitere la subiectul experimental, ci la numele ascuns în cod. Or, într-un grup determinat de subiecţi şi doar pe baza unei liste de nume, am realizat, la întîmplare, cupluri experimentale de subiecţi fără nici o silabă comună în numele lor. Să presupunem un cuplu experimental în care subiectul X se numeşte Serge Moscovici şi subiectul Y - Robert Zajonc. Inovaţia constă în faptul că Serge Moscovici nu va fi confruntat doar cu codul unic X, construit special pentru el, ci şi cu codul unic Y, ce conţine camuflat numele Robert Zajonc. De o importanţă capitală în cercetarea noastră este faptul că aceleaşi reguli se vor aplica şi subiectului Y, căruia îi vor fi propuse, simultan, codurile Y şi X.

Astfel, prin cuplul experimental de subiecţi, am alcătuit o listă unică de perechi de coduri-litere XY compusă, de exemplu, din 14 perechi ale codului--litere X, urmate imediat de 12 perechi ale codului-litere Y. în continuare, aceeaşi serie unică XY de litere cuplate a fost propusă la doi membri ai cuplului experimental, care nu ştiau că formau un cuplu, contactaţi individual de către experimentatoare. S-a procedat în acelaşi fel nu numai cu un sigur cuplu, ci cu toate cuplurile ce alcătuiau grupul experimental. Sarcina fiecărui subiect de experienţă era explicată oral, după formula descrisă în amănunt în legătură cu primele încercări.

Se înţelege de la sine că cei doi membri ai fiecărui cuplu trebuiau să evaluezîntotdeauna o listă cu perechi de litere identice. Ceea ce presupunea ca în interiorul fiecărui cuplu, conform celui de-al treilea imperativ strategic al nostru, toţi factorii susceptibili de a influenţa în mod sistematic valoarea atractivă a unei litere să fie menţinuţi constanţi. într-adevăr, în termeni vizuali, acustici, estetici, semantici şi ţinîndu-se cont de frecvenţa lor relativă - noţiune pe care o vom aborda ulterior -, caracteristicile literelor (deci şi a perechilor de litere din care o literă va trebui să fie aleasă) pot fi considerate ca echivalente în interiorul fiecărui cuplu fortuit de subiecţi.

Nu ni s-a părut oportun să calificăm cercetarea noastră drept „cvasiexperimentală" din motive clare oricui este interesat de metodologie. Pentru o manipulare strict experimentală a unei apartenenţe la sine efemeră a unui simbol geometric abstract, facem trimitere la Feys (1991).

Singurul factor sistematic manipulat în interiorul fiecărui cuplu de subiecţi era următorul: fiecare dintre cele două serii de perechi de litere X şi Y va fi evaluată o dată de proprietarul şi a doua oară de non-proprietarul numelui propriu (prenume şi nume de familie) ascuns în codurile-litere X şi Y. Pentru ca ipoteza formulată mai sus să poată păstra o oarecare pertinenţă ştiinţifică, trebuia ca rezultatele experimentale obţinute să confirme într-o manieră satisfăcătoare următoarea predicţie concretă : pentru ansamblul de perechi de subiecţi, proporţiile medii X şi Y trebuiau să fie mai ridicate la proprietarii decît la non--proprietarii numelui ascuns în codurile-litere X şi Y.

De observat că este vorba, în cazul de faţă, de un test foarte prudent al ipotezei noastre, care face astfel dificilă respingerea *ipotezei nule,* conform căreia simpla apartenenţă la sine a elementelor numelui propriu nu exercită nici o influenţă asupra valorii atractive a aceloraşi elemente. într-adevăr, deşi nu s-au format perechi de litere cu o silabă comună numelor proprii, numărul de litere comune celor două nume ascunse este întotdeauna mai ridicat decît se crede. în exemplul cuplului Serge Moscovici (X) - Robert Zajonc (Y), 4 litere sînt comune (O, C, R, E). Dar cum unele litere apar mai mult de o dată într-un singur nume (litere recurente), Robert Zajonc, care, faţă de codul său de litere Y, are de 12 ori ocazia să obţină proporţia ataşamentului-la-sine maximală în calitate de proprietar, va avea totuşi posibilitatea, ca non-proprietar al numelui X, să aleagă nu mai puţin de 8 „litere-care-îi-aparţin". în analiza noastră, astfel de selecţii sînt totuşi contabilizate drept o preferinţă a lui Zajonc pentru literele ce fac parte din numele Moscovici, care, prin urmare, nu influenţează cîtuşi de puţin (dimpotrivă) diferenţa pozitivă, capitală pentru ipoteza noastră, între proporţiile obţinute de proprietari vs non-proprietari. Pe măsură ce numărul de litere comune creşte - limita fiind cazul a două nume perfect identice, de exemplu, numele a două staruri suedeze, Gina Larklal şi Lara Kingall -, devine imposibil să se obţină decalajul prezis de ipoteza noastră, chiar şi în cazul cînd o selecţie reală a literelor efectuată de cei doi subiecţi ar fi determinată exclusiv de apartenenţa la sine a literei alese.

2.2. Un răspuns fără echivoc la o întrebare clară

în ciuda condiţiilor severe introduse în primele două experienţe, rezultatele puteau fi calificate drept pozitive. în timpul unei prime experienţe, la 38 de tinere de la o şcoală primară de limbă olandeză din Louvain li s-a cerut să marcheze literele cele mai atrăgătoare dintr-o listă de cupluri de coduri de perechi de litere. Literele Q, X, Y şi Z foarte rare în limba olandeză, nu erau folosite niciodată ca litere de camuflaj. Se va vedea mai departe că le-am exclus intenţionat, cu scopul de a obţine o situaţie-test şi mai strictă pentru ipoteza noastră. Efectul prezis al simplei apartenenţe la sine a unui obiect (numele) pe baza valorii atractive a elementelor sale constitutive (LN) se va manifesta în mod clar. O analiză de variantă destinată testării diferenţei proprietar/non--proprietar pentru proporţiile de litere alese în numele camuflate pentru codurile X şi Y va indica un efect principal al factorului proprietar *vs* non-proprietar. S-a observat o diferenţă evidentă după care un cod-litere identic a fost descifrat în mod afectiv de către proprietarul numelui propriu codificat sau de către non--proprietarul aceluiaşi nume (0,551 *vs* 0.446; $F(1,37) = 10,18$; $p<0,003$).

Un efect nu mai puțin impresionant a fost obținut pe parcursul unei a doua experiențe, mai complexe (factorială), cu aproximativ 96 de studenți la economie de la Universitatea din Leuven. în cele 16 condiții experimentale propuse, au fost manipulați următorii 4 factori:

1. Codurile-litere X și Y au fost alcătuite fie din serii de perechi de litere, fie din serii de triade de litere. în cazul triadelor, fiecare LN a fost camuflată în manieră standardizată prin 2 litere care să nu facă parte din numele propriu ascuns în codul-litere (vezi fig. 1).
2. Cuplurile de subiecți au fost rugate fie să marcheze litera cea mai atrăgătoare, fie să bifeze litera cea mai puțin atrăgătoare (în cazul triadelor de litere era vorba de marcarea celor 2 litere mai puțin atrăgătoare).
3. Literele Q, X, Y, Z, având o frecvență foarte scăzută în limba olandeză, au fost cînd utilizate, cînd neutilizate ca litere de camuflaj.
4. Subiectul a avut mai întîi în față fie seria cuprinzînd numele său propriu, fie seria alcătuind numele camuflat al partenerului său experimental.

Subiectul X	Subiectul Y
AB E	D WT
D B G	F D R
F DR	G F E
H E F	I 1 B G
J S H	O I H
J KI	K I R
C L K	C L K
NI L	M N L
P VN	P 0 M
T O P	J S P
C T U	U A S
US W	**z v u**
A O W	
D M B	

Figura 1 - Exemplu de serie triadică unică a codurilor-litere ale cuplului ficliv al subiecților Moscovici Serge (X) și Zajonc Robert (Y). Literele Q, X. Y, Z nu au fost utilizate ca litere de camuflaj. (Mențiunile subiect X și subiect Y nu figurează, evident, în seria în care triadele sînt prezentate fără întrerupere.)

Rezultatele au constituit o confirmare a fenomenului pe care l-am desemnat ca *efectul Utere de amor-propriu* (LAP). Pe ansamblul celor 16 condiții experimentale, un efect principal putea fi clar imputat factorului propriul nume propriu *vs* numele propriu al partenerului (0,534 vs 0,441 ; $F(1,80) = 47,4$; $p < 0,0001$). O analiză mai amănunțită a aceloraşi date în care se renunța să se țină cont de perechile şi triadele de litere ce camuflau inițialele prenumelui şi numelui de familie, a relevat faptul că efectul LAP nu se bazează pe o valoare afectivă sporită doar a inițialelor numelui propriu (0,494 *vs* 0,413 ; $F(1,80) = 16,56$; $p < 0,0001$).

Deci, aceste două experiențe nu erau cîtuși de puțin de natură să ne facă să respingem ipoteza noastră: simplul fapt că un obiect aparține sinelui părea într-adevăr o condiție suficientă pentru a face să crească valoarea atractivă a elementelor constitutive ale obiectului în discuție.

Să amintim o anchetă al cărei scop era să facă să reiasă, fără ambiguitate, că subiecţii nu erau capabili să-şi recunoască, în plan cognitiv, propriul nume propriu camuflat în codul-litere (perechi sau triade) alcătuit special pentru ei. Aproximativ o sută de studenţi la economie ai unei universităţi din Bruxelles (KUB) au fost incitaţi, promiţîndu-li-se o considerabilă sumă de bani, să descopere un model ascuns în propriul lor cod litere. Faptul că nimeni nu a reuşit, deşi participanţii puteau să încerce oricît timp doreau, pare absolut liniştitor. Poate şi datorită faptului că de-a lungul celor două experimentări anterioare, întreaga serie de perechi sau triade de litere a fost evaluată la un ritm de unităţi temporale măsurabile în secunde şi nu în minute. Vom aminti că aceşti subiecţi trebuiau să noteze, fără a sta pe gînduri şi cît de repede posibil, prima lor reacţie.

3. Narcisism: pînă în particulele reflexive ale sinelui afectiv

Dicţionarul Webster dă o definiţie foarte generală a narcisismului, pe care îl prezintă ca „o supraevaluare a propriilor atribute". Or, un atribut este o calitate proprie fiinţei, cum ar fi numele propriu. Experimentările descrise mai sus ne determină să nu subestimăm forţa copleşitoare a amorului-propriu sau a ataşamentului faţă de sine : fiinţa umană nu-şi supraevaluează doar propriile atribute ; chiar şi elementele constitutive ale acestor atribute par să fie atinse de acelaşi amor-propriu.

După părerea noastră, este vorba de un fenomen nou, care, de acum înainte, va fi desemnat prin termenul de *particule reflexive ale sinelui afectiv,* prin analogie cu categoria gramaticală a verbelor şi prenumelor reflexive, în care „reflexive" desemnează o relaţie de întoarcere la sine, şi nu numai actul cognitiv al reflecţiei sau orice altă conotaţie cognitivă. în afară de acest lucru, susţinem că aceste particule-simptom ale amorului-propriu nu pot fi ataşate reacţiilor cognitive conştiente faţă de propriul sine. Din acest punct de vedere, rezultatele obţinute sînt pertinente în ceea ce priveşte problematica raporturilor între a şti şi a simţi (Wilson, 1979; Zajonc, 1980). încă din noiembrie 1977, subiecţii noştri manifestă clar în comportamentul lor alegerea că discriminarea afectivă între sine şi celălalt trece printr-un circuit ce scapă discriminării lor cognitive. Majoritatea teoreticienilor reduc conceptul de sine la tot ceea ce, într-o manieră sau alta, este cunoscut în mod conştient ca pornind de la el (vezi Markus şi Sentis, 1992). Admiţînd că *homo alphabeticus* nu va categorisi niciodată alfabetul în mod cognitiv, ca depinzînd, pe de o parte, de propriul sine, iar pe de altă parte nu, tocmai am demonstrat că acelaşi *homo alphabeticus* face discriminare, în schimb, în termeni de opoziţii afective, în interiorul aceleiaşi serii de litere--stimuli izolate. în consecinţă, avem argumente să admitem ideea că frontierele *sinelui cognitiv* - ca sistem ce recunoaşte diferenţa între „ceea ce îmi aparţine" şi „ceea ce nu îmi aparţine" - nu coincid în mod vizibil cu frontierele *sinelui afectiv.* Şinele afectiv pare într-adevăr „să palpeze" o diferenţă între „stimuli--ce-sînt-ai-săi" şi „stimuli-ce-nu-sînt-ai-săi", pe care şinele cognitiv nu îi recunoaşte ca atare.

Nisbett şi Wilson (1977) au demonstrat că omul nu este de multe ori capabil să bănuiască originea preferinţelor sau aversiunilor sale. Ceea ce nu înseamnă că omul nu îşi dă seama că are unele preferinţe. Rezultatele la care noi am ajuns indică faptul că fiinţa umană dezvoltă ierarhii de preferinţă şi de aversiune într-un univers constituit din stimuli pe care nu îi bănuie în nici un fel ca făcînd parte din propriul sine. în afara originilor preferinţei, însăşi existenţa sa nu apare la nivelul conştiinţei. Am putut să luăm cunoştinţă de amorul nostru propriu, rămînînd de demonstrat că există şi litere de amor-propriu.

3.1. Frecvenţa relativă a literelor

în experienţa (factorială) descrisă mai sus, două constatări ne-au determinat să studiem mai amănunţit posibilitatea unei generalizări a efectului LAP :

- el a fost atestat mai uşor prin respingerea celor mai puţin atrăgătoare litere (0,54 *vs* 0,37), decît prin preferinţa acordată celor mai atrăgătoare (0,53 *vs* 0,45);
- el a putut fi observat atît în termeni de preferinţă, cît şi în termeni de respingere, chiar mai uşor atunci cînd literele cu frecvenţă redusă Q, X, Y, Z erau utilizate ca litere de camuflaj (0,56 vs 0,40), în comparaţie cu condiţiile experimentale care nu prezentau aceleaşi litere cu frecvenţă scăzută (0,50 *vs* 0,42).

Nici una din aceste constatări nu a avut de ce să ne surprindă. Predăm de mulţi ani binecunoscuta teorie a lui Zajonc (1968) despre efectele atitudinale ale *simplului contact repetat (Mere Repeated Exposure)*. Multe cercetări au fost consacrate acestei probleme în laboratorul nostru de psihologie socială de la Louvain (vezi Vanbeselaere, 1983). Zajonc a demonstrat experimental că legătura repetată cu un obiect la început mai curînd neutru, scăpînd la o primă vedere de orice valorizare, reprezintă o condiţie suficientă pentru a face să-i crească atractivitatea. în prima sa publicaţie (Zajonc, 1968), acesta se referă la o cercetare corelaţională a studiilor lui Alluisi şi Adams (1962), în care erau examinate calităţile estetice ale literelor izolate. Această cercetare ţine cont de o puternică corelaţie pozitivă (r = 0,84) între *frecvenţa relativă* a apariţiei literelor în engleza scrisă, pe de o parte, şi valoarea lor de atracţie în ochii unui eşantion de studenţi de limbă engleză, pe de altă parte. în ciuda faptului că înseşi corelaţiile elevate autorizează rar o interpretare univocă în termeni de cauză şi efect, concluzia de formulat este fără echivoc. Rezultatele obţinute de Alluisi şi Adams sînt perfect compatibile cu teoria susţinută experimental de Zajonc : pe măsură ce simplele contacte repetate cu ele cresc, literele devin mai atrăgătoare.

Acesta este unul din principalele motive care ne-au condus, încă de la primele experienţe, la păstrarea constantă, în mod riguros, a frecvenţei relative a literelor pe cuplu de subiecţi de experienţă. într-adevăr, se poate ca prenumele şi numele de familie să se formeze, ca regulă generală, cu ajutorul celor mai frecvente litere existente în limbă şi ca LNN puse în evidenţă în această ultimă experienţă să fi conţinut mai multe litere cu frecvenţă scăzută. Dacă aşa ar fi stat lucrurile, efectul LAP ar fi apărut ca un artefact imputabil doar recurenţei contactelor. Astfel, în virtutea celui de-al treilea imperativ al strategiei noastre, în cursul tuturor cercetărilor noastre ulterioare vom avea grijă ca asemenea factori - şi alte elemente susceptibile să determine comportamentul preferenţial - să rămînă sub control experimental.

Totuşi, considerăm necesară discutarea obiecţiei - adesea formulată - conform căreia orice individ are, în mod evident, un contact frecvent cu propriul său nume şi cu elementele lui constitutive, şi anume LN. Este suficient să se combine numărul inevitabil mai mare al cazurilor LN cu ipoteza lui Zajonc, pentru ca să nu fie nevoie de o interpretare cu ajutorul particulelor reflexive ale sinelui afectiv. Pentru toţi cei care nu au găsit satisfăcătoare precauţiile de ordin metodologic luate, formulăm două argumente suplimentare :

1. Mai întîi la intelectuali, care sînt deseori consumatori nesăţioşi de litere expuse vizual, proporţia „contactului vizual total cu literele", pusă pe seama „contactului vizual cu propriul nume", rămîne absolut neglijabilă[2]. Acest argument cîştigă importanţă în măsura în care ipoteza lui Zajonc presupune o funcţie logaritmică între contactul repetat şi valoarea atractivă, unde o asimptotă sau un plafon sînt atinse numai după cîteva zeci de prezentări experimentale.
2. Numeroşi subiecţi au un prenume şi un nume în care mai multe litere apar în două sau mai multe reprize. Astfel, literele S, O, C, I, E se găsesc fiecare de două ori în numele şi prenumele Serge Moscovici. Chiar de atunci, în mai multe din experienţele noastre s-a stabilit o comparaţie specială între valoarea atractivă a LN recurente în raport cu LN non-recurente. Or, nu am putut descoperi nici o corelaţie sistematică între proporţia efectului LAP şi caracterul recurent/non-recurent al LN. Ştiindu-se că purtătorii de nume conţinînd litere recurente se expun cel puţin de două ori mai mult propriei lor LN recurente decît LN non-recurente, ar fi logic de observat în acest sens un decalaj în termeni de valoare atractivă ; cu condiţia să fie justificată ipoteza conform căreia efectul ar putea fi imputat surplusului de contacte cu propriul nume propriu.

Relaţia între frecvenţa şi valoarea atractivă constituie un amănunt important în cercetarea noastră. Ea a fost pusă în evidenţă în cursul unei experienţe efectuate cu mult timp în urmă. Am apelat la un grup de 250 de studenţi de la facultatea de ştiinţe din Leuven pentru a da repede şi spontan un număr de ordine fiecăreia din cele 26 de litere ale alfabetului, în funcţie de gradul lor de atractivitate. Studenţii şi-au îndeplinit sarcina în mod individual. Toţi, fără nici o excepţie, au declarat la sfîrşit că era pentru prima dată cînd au avut de evaluat litere. După o analiză mai amănunţită a rezultatelor, am fost frapaţi mai ales de următoarele constatări:

- nu mai puţin de 40% dintre subiecţi acordaseră numărul 26 literei Q ;
- mai mult de două treimi dintre ei acordaseră unul din ultimele patru numere literelor Q, X şi Y (78% pentru litera Q). De observat că este vorba de literele cel mai puţin utilizate în alfabetul olandez; frecvenţa lor relativă variază în medie de 16 la 98 dintr-un total de 100.000 de litere tipărite în ziare (Van Berckel *et al,* 1965).

O astfel de constatare este destul de clară. Aşadar, putem admite fără nici cea mai mică ezitare că subiecţii noştri nu mai meditaseră niciodată înainte asupra unei liste inversate a literelor alfabetului, dar şi faptul că nu s-au putut influenţa unii pe alţii. în scopul de a obţine o unanimitate atît de flagrantă, sau

2. în mod special, majoritatea experienţelor noastre au fost realizate pornind de la studenţi.

un asemenea consens în alegerea „oilor negre". Aceleaşi observaţii devin şi mai interesante atunci cînd luăm în considerare evaluarea celor mai frecvente litere. în olandeză, două litere ating o frecvenţă de mai mult de 10% : litera E, campioană absolută, datorită repetării sale în medie de 18.660 din 100.000 (faţă de litera Q, cu o prezenţă de 16 la 100.000), urmată de litera N, cu 10.090 din 100.000. Or, este curios că nici un consens analog nu poate fi obţinut referitor la aceste litere, care sînt vizibil cele mai frecvente: dintre subiecţii noştri, doar 10% au propus litera E ca fiind cea mai atrăgătoare, în timp ce litera N nu a fost deloc propusă în această poziţie. Acest fenomen al consensului masiv privitor la respingere, făcînd pereche cu absenţa acordului referitor la evaluarea pozitivă, îl calificăm drept *asimetrie afectivă* (vezi Peeters, 1971). Problema va fi analizată în amănunt ceva mai tîrziu.

Insistăm asupra acestor observaţii pentru că ele ne ajută să înţelegem de ce factorii „respingere" şi „cu Q, X, Y, Z" au favorizat producerea efectului LAP în cea de-a doua experienţă (factorială). De altfel, ele ne vor permite - printr-o abordare nouă şi simplă - să opunem soliditatea şi universalitatea efectului LAP cu puterea de predicţie şi explicare mult mai limitată, ce se poate obţine din frecvenţa ridicată a contactelor cu anumite litere. Faptul că frecvenţele relative şi absolute ale literelor pot varia simţitor de la o limbă la alta justifică, în ochii noştri, o altă provocare : verificarea soliditătii şi puterii generalizatoare a efectului LAP într-o largă cercetare interlingvistică.

3.2. Universalitatea unui efect LAP accentuat

Rezultatele numeroaselor experienţe de psihologie socială sînt dificil de reprodus în culturi diferite. Or, ipoteza noastră se raportează într-o manieră atît de fundamentală la şinele afectiv, încît ni s-a părut justificat să punem problema universalităţii sale. Scopul nostru nu era să observăm diferenţele, întotdeauna greu de interpretat, ci să determinăm în ce măsură efectul LAP se supune generalizării. Era vorba de a cunoaşte dacă acesta poate fi observat şi în alte limbi, alfabete, în sisteme socio-politice sau în diferite culturi. Markus şi Kitayama (1991) susţin teza că dihotomia sine/celălalt relevată în culturile orientale (în acest caz, în Japonia) diferă în mod sensibil de dihotomia occidentală. „Şinele oriental" s-ar integra, mult mai clar decît la noi, într-un sistem de interdependenţă socială - într-un „noi" fundamental -, opunîndu-se astfel unicităţii occidentale, adică autonomiei independente a fiecărui individ în parte. Impactul cultural, avînd multiple implicaţii, mai ales pentru funcţionarea afectivităţii, ne-am putea aştepta, după părerea celor doi autori, ca efectul LAP să apară ca un fenomen eminamente occidental. Pentru a verifica, am recurs la o serie de experienţe.

Dorind să evităm deplasările (cu excepţia Thailandei, Bulgariei şi Ungariei), am pus la punct o metodă simplă ce permitea realizarea unor experimente de la distanţă. Am avut astfel ocazia să supunem unui test riguros o ipoteză chiar mai importantă.

Să amintim unul din faptele observate. S-a putut demonstra cum, fără nici cel mai mic apel la o oarecare presiune socială, un refuz spontan şi deloc

deliberat se concentrează asupra aceloraşi „oi negre" ale alfabetului (literele Q, X şi Y), în vreme ce este mult mai dificilă emiterea unei predicţii - chiar şi în situaţia unei frecvenţe a contactelor de mai bine de 1.000 de ori mai mare - în legătură cu literele favorite din cadrul alfabetului.

în vederea unei mai bune fixări a puterii relative a efectului LAP şi cu scopul de a profita de decalajele enorme (în privinţa frecvenţelor) dintre diferitele limbi, am formulat următoarea *ipoteză importantă :*

> Simplul fapt că un obiect (un nume) aparţine sinelui constituie o condiţie suficientă pentru a mări şansele ca elementele constitutive ale obiectului (LN) să devină cele mai atrăgătoare în universul elementelor comparabile (alfabetul) ?

Diferenţa dintre prima formulare şi cea de acum poate fi ilustrată cu ajutorul unor obiecte sociale, după cum urmează. Prima ipoteză: „Simplul fapt ca un copil anume să fie copilul meu, constituie o condiţie suficientă pentru a mări şansa ca vocea copilului să devină mai atrăgătoare ? " se transformă în: „. . .pentru a mări şansa ca vocea copilului să devină pentru mine una din cele mai atrăgătoare voci existente".

O primă experienţă a fost condusă datorită preţioasei asistenţe a numeroşilor colegi din străinătate, dar şi datorită colaboratorilor noştri Hilde Sas, Jos Feys şi Eddy De Greef. Ceea ce ne-a permis, în cursul unei prune faze, să reunim datele a circa 2.418 studenţi a căror limbă maternă era aceea a universităţii lor (Nuttin, 1987 şi 1990). Limbile indo-europene şi fino-ugrice practicate de cele 13 grupuri experimentale erau (în ordinea alfabetului latin): germana, engleza, bulgara, finlandeza, franceza, greaca, maghiara, italiana, olandeza, norvegiana, poloneza, portugheza şi spaniola. Cu ocazia unui curs, studenţii - dintre care două treimi erau de sex feminin - au fost rugaţi de către colegii noştri locali să colaboreze la o anchetă internaţională foarte simplă, în vederea căreia noi am realizat broşuri standardizate. Instrucţiunile formulate, disponibile numai în limba maternă a studenţilor în discuţie, îi invitau pe subiecţi să marcheze cei mai atrăgători şase stimuli din ansamblul seriei de stimuli care urma să le fie propusă. Pe pagina următoare, ei trebuiau apoi să descopere, în mod aleatoriu, toate literele majuscule ale alfabetului latin, grec sau chirilic (în cazul bulgarilor), după caz (vezi fig. 2). După ce au răspuns la cîteva întrebări ajutătoare (referitoare, de exemplu, la experienţa lor cu simboluri matematice de tipul X, Y; cu jocuri de litere de tip scrabble etc), li s-a cerut să expună informaţia fundamentală : numele şi prenumele lor. în cazul testelor bi-alfabetice, cu alfabetele chirilic şi thai, trebuia precizată, în plus, modalitatea de transcriere a numelor în franceză sau engleză.

Nu numai că ipoteza devenise mai sigură, dar testul statistic al validităţii sale devenise cum nu se poate mai riguros. în timpul analizei datelor, am căutat să determinăm, în mod separat, pentru fiecare din cele 13 grupuri, de cîte ori fiecare din literele alfabetului fusese rînduită printre primele 6 în urma opţiunii subiecţilor pentru care se opera cu LN, apoi pentru subiecţii care operau cu LNN. Pe baza ipotezei noastre sigure, a luat naştere următoarea predicţie : „Este mai probabil ca o literă anume (de exemplu A) să fie marcată drept una din cele mai atrăgătoare 6 litere ale alfabetului, atunci cînd litera respectivă este mai curînd LN decît LNN". Ipoteza era, de altfel, supusă unei verificări separate cu numele complet, prenumele, numele de familie, cu şi fără iniţiale.

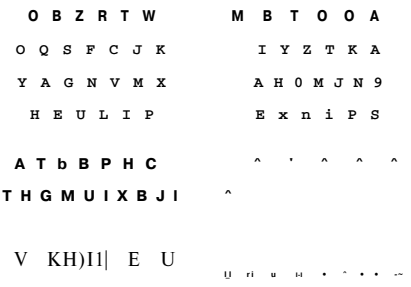


Figura 2 - Dispunerea uneia dintre cele patru ordonări tntîmplătoare de litere făcînd parte din alfabetul latin, grec, chirilic şi cele 44 consoane ale alfabetului thai.

Pentru fiecare din grupurile lingvistice, unitatea de analiză era, aşadar, direcţia şi importanţa decalajului dintre, pe de o parte, proporţia subiecţilor ce-şi exprimă preferinţa pentru o anumită literă (A) şi pentru care litera respectivă constituie un LN şi, pe de altă parte, proporţia subiecţilor ce-şi exprimă preferinţa pentru aceeaşi literă A, în cazul cînd pentru ei ea constituie un LNN. Efectul LAP nefăcînd nici o deosebire între literele alfabetului (fiecare dintre litere puţind fi LN sau LNN), *ipoteza nulă* de verificat - prin eşantion lingvistic şi cu ajutorul testului de generare a semnalului statistic la 2.000 de permutări (Edgington, 1980) - va fi următoarea : pentru ansamblul literelor alfabetului şi ţinînd cont de direcţia şi de importanţa decalajelor pozitive şi negative dintre proporţiile observate pentru fiecare literă a întregii serii, decalajele relevate nu diferă suficient de cele care s-ar obţine în cazul cînd caracteristica „face parte din propriul nume propriu" ar fi pur şi simplu accidentală.

Deci, ipoteza de verificat se baza pe fiecare literă, apoi pe ansamblul literelor alfabetului. Pe parcursul analizei, toţi ceilalţi factori erau păstraţi sub control, cum ar fi frecvenţa ridicată sau scăzută a literelor în diferitele limbi scrise; factorii acustici, estetici, semantici şi alţii, cunoscuţi sau necunoscuţi, de natură să codetermine valoarea de atracţie pozitivă sau negativă a literelor.

Rezultatele obţinute pot fi considerate drept o confirmare a validităţii generale a efectului LAP. Pe scurt, pentru ansamblul celor 13 limbi, să relevăm faptul că o literă (oricare ar fi ea) are în medie cu 50% mai multe şanse să facă parte din seria de 6 litere preferate dacă este vorba de LN, decît în cazul unui LNN (0,31 *vs* 0,20). Efectele cele mai marcante au fost înregistrate cu bulgari, norvegieni şi finlandezi: în dosarul lor, probabilitatea ca o LN să facă parte din cele 6 litere preferate era aproape de două ori mai mare decît pentru o LNN (0,35 *vs* 0,18). în fiecare din cele 13 experienţe, decalajele medii înregistrate mergeau în sensul predicţiei. în cazul grupurilor de italieni, unguri şi portughezi efectul nu era foarte semnificativ, în termeni statistici, pentru nume în ansamblul său, cel puţin în această primă fază.

într-o manieră generală, efectele asociate literelor prenumelui s-au dovedit a fi mai puternice (chiar şi pentru italieni) decît cele asociate literelor numelui de familie. Efectul cel mai puternic era legat de iniţiale : şansele sînt de două ori mai mari pentru o LN (0,47) decît pentru o LNN (0,21). După cum ni s-a arătat deja, încă de la primele noastre experienţe, efectul LAP se manifestă totuşi în mod clar în urma unei analize din care sînt excluse iniţialele propriului prenume ($p < 0{,}0015$) şi ale propriului nume de familie ($p < 0{,}0005$). în grupul norvegian, unde LAP era totuşi foarte marcantă, efectul iniţialelor este chiar mai slab conturat decît cel al literelor prenumelui. La studenţii spanioli (din care 97% au nume de familie dublu, 23% prenume dublu), care au numele cele mai lungi din toate grupurile lingvistice (o medie de 19,3 LN, din care 8 LN recurente), există o LAP foarte bine marcată. Acest aspect a fost confirmat chiar şi atunci cînd fiecare din cele 4 litere iniţiale (situaţie curentă) a fost exclusă din analiză. Pentru 25 din cele 26 de litere ale alfabetului, decalajul între scorurile LN şi LNN corespunde direcţiei prezise de ipoteză.

în cursul unei a doua faze, am recurs la o întreagă serie de alte experienţe în colaborare cu Hoorens, Erdelyi-Herman şi Pavakanum (1990b). Să ne limităm aici doar la două puncte mai deosebite Mai întîi am efectuat o analiză amănunţită în cazul grupului de unguri, care dăduseră rezultatele cel mai puţin edificatoare în cursul primei faze a experimentului: efectul LAP fusese concludent doar în privinţa iniţialelor. Or, în cursul acestei a doua faze am putut releva un efect LAP foarte evident la un eşantion de 145 de copii maghiari din anul 2, 4 şi 6 al şcolii primare.

O a doua experienţă organizată cu 230 de studenţi de la două universităţi diferite din Bangkok, apoi cu 300 de copii thai din anul 2, 4 şi 6 a reliefat, de asemenea, un efect LAP foarte puternic. Ultimul rezultat merită o atenţie aparte din două motive. Mai întîi, limba thai face parte din familia lingvistică a sino-tibetanei, care nu este deloc înrudită structural cu familiile indo-europeană sau fino-ugrică; alfabetul thai îşi are originea în scrierea devanâgari din India de Sud, adică dintr-o familie lingvistică foarte diferită de cea a alfabetelor studiate pînă acum. Apoi, alfabetul thai lansează o adevărată provocare ipotezei noastre în legătură cu particulele reflexive ale sinelui afectiv. Acest alfabet cuprinde consoane, vocale şi accente. Vocalele pot avea o semnificaţie cu totul diferită în funcţie de consoanele cu care se învecinează şi în funcţie de locul lor exact (înainte, după, deasupra, dedesubt). Avînd în vedere că numai cele 44 consoane thai pot fi reprezentate în scris în situaţie izolată (vezi fig. 2), efectul LAP nu putea fi dovedit decît plecînd de la aceste elemente constitutive parţiale şi polivalente ale propriului nume propriu. Dificultatea era agravată de faptul că numele de familie sînt mai rar utilizate şi că folosirea poreclelor, alături de prenume, este în general un lucru obişnuit.

în ciuda acestor restricţii ortografice, am avut marea surpriză să relevăm un efect LAP indiscutabil în cazul unui public situat între al doilea an din învăţămîntul primar şi universitate. Surpriza noastră nu se baza numai pe puternicele amputări ortografice despre care tocmai am discutat, ci şi pe distincţiile culturale între un „sine/celălalt occidental" şi un „noi oriental" (Markus şi Kitayama, 1991).

3.3. Consolidarea interpretării teoretice

Uşurinţa cu care efectul litere de amor-propriu (LAP) poate fi observat în cele mai diferite comunităţi lingvistice, la culturile şi vîrstele cele mai variate, oferă o probă suplimentară a universalităţii sale. Totuşi, este adevărat că posibilitatea unei generalizări nelimitate a efectului LAP nu garantează prin ea însăşi, în mod satisfăcător, pertinenţa ştiinţifică a interpretării noastre teoretice a fenomenului, în calitate de sociopsihologi, nu ne interesează deloc literele în sine, aşa cum geneticienii nu sînt interesaţi de mazăre sau de drosofile în sine. Am apelat la litere doar pentru că ele reprezintă cel mai potrivit obiect experimental pentru o analiză ştiinţifică în legătură cu puterea copleşitoare a ataşamentului faţă de sine.

Cunoscîndu-se metoda prin care observaţiile noastre au fost generate şi analizate, de acum înainte nu vom mai putea pune la îndoială că fenomenul LAP se bazează pe faptul - *extern şi social* - că unele litere particulare fac parte, iar altele nu, din propriul meu nume propriu. Ceea ce nu înseamnă că simpla apartenenţă la sine, aşa cum este ea, explică creşterea în valoare atractivă a ceea ce am desemnat drept particule reflexive ale sinelui afectiv.

De comun acord cu Hoorens (1990abc), am trecut în revistă toate interpretările alternative imaginabile - pe cît era posibil în mod experimental - şi le-am confruntat cu propriile noastre opinii despre pura apartenenţă la sine. Nu vom relua aici decît una din aceste interpretări. Să plecăm de la ipoteza perfect plauzibilă că primii paşi ai multor copii spre lectură şi scriere sînt ghidaţi de următoarea preocupare : cum îi învăţăm să pronunţe, să citească şi să scrie propriul nume. Deprinderea unei asemenea competenţe, prestigioasă din punct de vedere social şi în care sînt implicate mai multe LN decît LNN, ar putea fi asemănată cu o plăcere deosebită de a stăpîni ortografia (vezi conceptul de *plăcere de cauzalitate,* Nuttin, 1973), astfel încît respectiva plăcere ar putea furniza o explicaţie alternativă a supraevaluării afective a literelor ce compun numele propriu. Asemenea interpretare în termeni de „plăcere a primei stăpîniri a ortografiei" nu se raportează neapărat la apartenenţa la sine a LN. Presupunînd că în cadrul unor societăţi, ca urmare a unor circumstanţe politice sau religioase specifice, prestigiul social dobîndit pe baza competenţei ortografice depinde numai de aptitudinea de a redacta corect numele unui conducător politic sau religios, eventuala constatare a unui efect „litere-ale-numelui-propriu-al-conducătorului" nu ar fi cu nimic pertinentă pentru ipoteza noastră în legătură cu consecinţele afective ale apartenenţei la sine. Din fericire, nu am descoperit nici o comunitate lingvistică în care iniţierea colectivă în scriere să fie impusă după astfel de scheme colective. Totuşi, chiar şi în absenţa unor asemenea condiţii-martor, am reuşit să testăm ipoteza alternativă în aşa fel încît să fie posibilă confruntarea celor două interpretări.

Din ipoteza alternativă în legătură cu plăcerea primei stăpîniri a ortografiei pot fi deduse două predicţii falsificabile, care intră în conflict cu predicţiile deduse din ipoteza noastră despre apartenenţa la sine :

1. O primă predicţie admite că preferinţa relativă în favoarea LN va fi mai mare imediat după prima experienţă de scriere, sursă de plăcere, într-un fel, originală. Am recurs la o experienţă în acest sens, în condiţii strict standardizate şi adaptînd instrucţiunile la un public tînăr de copii thai, maghiari şi flamanzi

din anul 2, 4 şi 6. Or, efectul LAP s-a manifestat întotdeauna la cei mai tineri, însă mai curînd accentuat decît diminuat, în funcţie de vîrstă. Este, deci, puţin probabil ca supraevaluarea LN să fie imputabilă raportului dintre „iată o LN" şi „iată o literă pe care pot să o scriu aşa cum trebuie".

2. O a doua predicţie dedusă din ipoteza alternativă a plăcerii primei stăpîniri a ortografiei susţine că efectul LAP nu s-ar manifesta decît în cazul unui al doilea alfabet învăţat mai tîrziu, la universitate sau în timpul studiilor secundare, într-adevăr, este greu de acceptat ca, la această vîrstă, noua plăcere rezultată din „a doua" competenţă ortografică să se raporteze la ortografierea numelui propriu. Două experimente, avînd ca subiecţi studenţi bi-alfabetizaţi, unii din universităţile bulgare, familiarizaţi cu alfabetul chirilic şi latin, alţii din universităţile thailandeze, familiarizaţi cu alfabetului thai şi latin, ne-au oferit posibilitatea să observăm la aceiaşi subiecţi un efect LAP evident, atît în alfabetul limbii materne, cît şi în al celei de-a doua limbi. Este adevărat că efectul înregistrat în alfabetul limbii materne era mai puternic decît efectul vizibil din alfabetul celei de-a doua limbi. în plus, s-au observat şi corelaţii pozitive intra-individuale, semnificative pentru cele două efecte LAP.

într-o a treia cercetare de tip comparativ - unde am speculat faptul că în şcolile particulare de limbă thai copiii învaţă două alfabete încă din clasele primare, în timp ce în şcolile de stat alfabetul latin este introdus abia după mai mulţi ani - nu a fost posibilă nici susţinerea ipotezei alternative. S-a dovedit că intervalul dintre deprinderea alfabetului limbii materne mai întîi, şi apoi al celui din a doua limbă nu avea nici o influenţă asupra efectului LAP.

Să adăugăm că ipoteza noastră în legătură cu particulele reflexive ale sinelui afectiv a fost confruntată temeinic şi nu fără succes 1) cu ipoteza familiarităţii subiective, după care fiinţa umană ar supraestima în mod sistematic frecvenţa LN şi ar găsi prin aceasta mai atrăgătoare literele numelui său, apoi 2) cu ipoteza unicităţii, după care LN este preferată pentru că numele propriu permite distingerea de ceilalţi, satisfăcînd astfel dorinţa de unicitate (Snyder şi Fromkin, 1980).

4. Note finale

Efectul litere-de-amor-propriu pare să constituie un fenomen universal şi solid care, în această lumină, creează primul suport ştiinţific al următoarei teze :

> Simplul fapt că un obiect aparţine sinelui este o condiţie suficientă pentru a mări şansele ca elementele constitutive ale obiectului în discuţie să apară drept cele mai atrăgătoare din universul elementelor de acest gen.

Dintre toate experienţele asupra LAP efectuate sub conducerea noastră, UDÎ singură a dovedit un efect nul. Chiar dacă această înregistrare zero nu are nici cea mai mică pertinenţă ştiinţifică, totuşi, din motive care ţin de domeniul epistemologic, dorim să o semnalăm, deoarece susţine în mod indirect ipoteza noastră cu privire la apartenenţa la sine.

La cererea colegului nostru polonez Grzegorz Sedek, 374 de tineri polonezi bi-alfabetizaţi, a căror vîrstă se situa între 11 şi 19 ani, au participat la o expe

rienţă, în primăvara anului 1989, chiar înaintea schimbărilor politice radicale care au marcat ţara (Hoorens, 1990ac). în afară de poloneză (alfabet latin), toţi subiecţii erau obligaţi să înveţe ca limbă secundară rusa (alfabet chirilic). Dintr-un studiu prealabil asupra atitudinilor faţă de cinci limbi (poloneza, rusa, germana, franceza şi engleza) reiese foarte clar că rusa era pentru ei limba cea mai puţin apreciată. Ca şi în cazul experienţelor noastre cu limbile bulgară şi thai, subiecţii au indicat 6 litere preferate din alfabetul latin (polonez) şi chirilic (rus). Conform predicţiilor lui Sedek, doar cîteva urme ale efectului LAP au putut fi identificate în alfabetul chirilic ; o analiză mai amănunţită permite, de altfel, punerea lor pe seama echivalenţei vizuale a literelor respective in cele două alfabete. Efectul LAP era cu totul perceptibil în alfabetul latin. Să amintim că alfabetul chirilic, utilizat în bulgară, determina apariţia unui efect LAP şi că, atît în Bulgaria cît şi în Thailanda, preferinţele intra-individuale marcate pentru LN în limba maternă şi pentru LN în cea de-a doua limbă, engleza, erau corelate in mod pozitiv. Se pare că, în acest caz, un univers de elemente încărcate cu o valorizare negativă (alfabetul rus) şi „numele meu scris în rusă" putea fi citit ca „nefacînd parte din sine", ceea ce implica faptul că elementele constitutive ale obiectului nu puteau participa la consecinţele afective ale apartenenţei la sine.

Un alt exemplu de absenţă colectivă a efectului apartenenţei la sine se referă la iniţialele naţionale. Iniţialele numelui propriu sînt candidate prin excelenţă la unul dintre locurile favorite în alfabet. în faţa unei astfel de constatări, singura explicaţie posibilă rămîne în continuare ipoteza apartenenţei la sine. S-ar putea reproşa faptul că am apelat întotdeauna la majuscule şi că iniţialele se prezintă deseori în situaţie de izolare în postura de majuscule. Pentru a verifica pertinenţa unei asemenea obiecţii, am comparat valoarea atractivă a iniţialelor „care-sînt--ale-mele" şi acelor „care-sînt-ale-noastre" (Nuttin, 1987). Astfel, folosind 14 grupe de subiecţi reprezentînd 14 ţări diferite, s-a analizat valoarea atractivă a iniţialei desemnînd o naţiune (de exemplu, F pentru Franţa) în cazul tuturor subiecţilor, fără a ţine cont că iniţiala era sau nu pentru ei iniţiala naţională. O analiză de covarianţă (în interiorul grupurilor naţionale) vizînd descoperirea decalajelor dintre proporţii şi făcînd apel la corecţii pentru frecvenţele lingvistice relative, nu a permis detectarea nici unei urme de efect „literă-iniţială naţională". Un rezultat negativ similar s-a obţinut în urma unei analize a iniţialelor naţionale izolate, care figurează adesea foarte vizibil şi cu majuscule pe plăcuţele de înmatriculare ale maşinilor (de exemplu SF, desemnînd Finlanda). Subliniem faptul că ancheta propusă apărea ca fiind organizată în mod identic în nu mai puţin de 14 ţări. Astfel, se poate admite că era vorba de o ocazie ideală pentru ca urmările afective ale „identităţii naţionale" să influenţeze cel puţin acest element constitutiv foarte vizibil, care este litera iniţială.

Or, experienţele noastre arată că există o probabilitate foarte redusă ca o iniţială naţională să devină vreodată o particulă reflexivă a sinelui afectiv. Nu dorim să susţinem ideea că apartenenţa la un grup nu ar avea consecinţe afective. Noi constatăm pur şi simplu - în condiţii experimentale identice - că proprietatea individuală sau apartenenţa la mine (iniţiala numelui propriu) au, vizibil, un efect afectiv pe care proprietatea colectivă sau apartenenţa la grupul meu (iniţiala naţiunii) nu-l produc. Sînt constatări care indică faptul că *proprietatea privată* sau apartenenţa la sine este mai copleşitoare (chiar mai fundamentală) decît *proprietatea colectivă* sau apartenenţa la grup.

Să formulăm o ultimă părere despre *respingerea afectivă*. în numeroase experienţe am cerut subiecţilor să bifeze şi literele cel mai puţin atrăgătoare. Am stabilit o ierarhie a frecvenţelor relative pentru fiecare dintre cele 13 limbi citate mai sus şi aceasta s-a realizat pe baza unor ziare. Toate limbile au 2 sau 3 litere (cu o frecvenţă între 10 şi 19%) cu care cititorii se confruntă de aproximativ 1000 de ori mai mult faţă de literele din aceeaşi limbă cu o frecvenţă mai puţin ridicată (între 0,003 şi 0,01%). Am putut observa fenomenul de *asimetrie afectivă* (descris mai sus) pentru fiecare dintre limbile luate în considerare - ceea ce denotă un consens mai bine conturat, la adăpost de influenţele sociale, în selectarea fără premeditare a literelor respinse în raport cu literele preferate. O altă experienţă, cea a lui Czapinski (1980), care nu se mai bazează pe litere, ci pe copii şcolarizaţi, a permis, de asemenea, observarea unei mai largi unanimităţi în alegerea colegilor preferaţi decît în desemnarea celor mai detestaţi (era vorba, în acest caz, de imaginarea unei excursii şcolare).

Să revenim la rezultatele experienţelor noastre. Luînd în considerare faptul că, în cazul studenţilor, literele cu frecvenţă foarte scăzută ating oricum o frecvenţă foarte ridicată în cifre absolute, estimăm, contrar opiniei lui Zajonc, că frecvenţa relativ scăzută garantează o mai bună predicţie a atractivităţii negative a unui stimul neutru, decît frecvenţele ridicate în cifre absolute ale unei predicţii a atractivităţii pozitive (Nuttin, 1987). Dar efectul purei apartenenţe la sine este mult mai puternic decît un efect oarecare al purei frecvenţe. Pentru ansamblul grupurilor lingvistice nu exista nici un raport între frecvenţa relativă a literelor din fiecare limbă şi valoarea atractivă crescîndă a LN. De exemplu, în franceza scrisă, litera W obţinea frecvenţa relativă cea mai scăzută şi era în mod sistematic respinsă de către studenţii francofoni, atît francezi, cît şi valoni[3]. Fără îndoială că studenţii valoni au avut o frecvenţă a contactelor foarte ridicată în cifre absolute cu litera W iniţială, care desemnează, deopotrivă, identitatea lor culturală naţională (Wallon) şi ţara de origine (Wallonie). Totuşi, litera W era respinsă în modul cel mai sistematic : mai mult de două treimi dintre studenţii francofoni interogaţi plasau litera W printre cele 6 litere cel mai puţin atrăgătoare.

în deplin acord cu ipoteza noastră asupra particulelor reflexive ale sinelui afectiv, am constatat că : în cadrul grupului de studenţi francofoni, aceeaşi majusculă W, după exemplul celorlalte litere din alfabet, va avea întotdeauna o şansă mai mare de a fi grupată printre cele mai atrăgătoare 6 litere, decît printre cele mai puţin preferate 6 litere. în momentul în care aceasta va face parte din şinele individual.

Jozef M. Nuttin Jr.

3. Valon - cetăţeanul belgian francofon, locuitor al Valoniei.

Bibliografie

ALLUISI E.A. şi ADAMS O.S. (1962), „Predicting letter preferences : Aesthetics and filtering in man", *Perceptual and Motor Skills, 14 (1),* 123-131.

CZAPINSKI J. (1980), „Positive-negative asymmetry on the group level", *Polish Psychological Bulletin, 11 (3),* 203-205.

EDGINGTON E.S. (1980), *Randoimzation Tests,* Marcel Dekker, New York şi Basel.

FF.YS J. (1991), „Briefly induced belongingness to seif and preference", *European Journal of Social Psychology, 21,* 547-552.

HOORENS V. şi TODOROVA E. (1988), „The name letter effect: Attachment to seif or primacy of own name writing?'", *European Journal of Social Psychology, 18,* 365-368.

HOORENS V. (1990a), *Nuttins affectieve zelfpartikels hypothese : een kritische analyse van het naamletter effect,* teză de doctorat, Laboratorium voor Experimentele Sociale Psychologie, K.U. Leuven.

HOORENS V., NUTTIN J.M., Jr., ERDELYI HKRMAN l. şi PAVAKANUN U. (1990b), „Mastery pleasurc *versus* mere ownership : A quasi-experimental. cross-cultural and cross-alphabetical test of the NLE", *European Journal of Social Psychology, 20,* 181-205.

HOORENS V. (1990c), „Nuttin's affective selfparticles hypothesis and the name letter effect: a review", *Psychologica Belgica, 30,* 23-48.

MARKUS H.R. şi KITAYAMA S. (1991), „Culture and the Seif: implications for cognition, emotion, and motivation", *Psychological Review, 98 (2),* 224-253.

MARKUS H.R. ŞJSENTISK. (1982), „The seif in social information processing", in J. SULS (ed.), *Psychological Perspectives on the Seif,* Hillsdale, Erlbaum, voi. 1.

NISBETT R.E. şi WILSON T.D. (1977), „Telling more than we can know : Verbal reports on mental processes", *Psychological Review, 84 (3),* 231-259.

NUTTIN J.M., Jr. (1985), „Narcissism beyond Gestalt and awareness : the name letter effect", *European Journal of Social Psychology, 15,* 353-361.

NUTTIN J.M., Jr. (1987), „Affective consequences of mere ownership : The name letter effect in twelve European languages", *European Journal of Social Psychology, 17,* 381-402.

NUTTIN J.M., Jr. (1990), „Consequences affectives de l'appartenance â soi: l'effet lettres du nom dans treize langues europeennes", in E. TODOROVA (ed.), *Le Groupe et l'individu en psychologie sociale : 14 chercheurs de l'Europe occidentale* (Bulgaria), Sofia, Nauka i Izkustvo.

NUTTIN J.R. (1973), „Pleasure and reward in human motivation and learning", in D.E. BERLYNE şi K.B. MADSEN (eds.), *Pleasure, Reward, Preference,* London, Academic Press.

PEETERS G. (1971), „The positive-negative asymmetry : on cognitive consistency and positivity bias", *European Journal of Social Psychology, 1 (4),* 455-474.

RESCORLA R.A. (1981), „Simultaneous associations", in P. HARZEM şi M.D. ZF.ILER (eds.), *Predictability, Correlation, and Contiguity,* New York, Wiley.

SNYDER C.R. şi FROMKIN H.I. (1980), *Uniqueness : the Human Pursuit of Difference,* New York, Plenum Press.

VAN BERCKEL J.A.Th.M., BRANDT CORSTIUS H., MOKKEN R.J. şi VAN WIJNGAARDEN A. (1965), „Formal properties of newspaper Dutch", Amsterdam, *Math Centre Tracts,* 12.

VANBESELAERE N. (1983), „Mere exposure: A search for an explanation", in W. DOISE şi S. MOSCOVICI (eds.), *Current Issues in European Social Psychology,* Cambridge, Cambridge University Press, voi. 1.

WILSON W.R. (1979), „Feeling more than we can know : Exposure affects without learning", *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 811-831.

ZAJONC R.B. (1968), „Attitudinal effects of mere exposure", *Journal of Personality and Social Psychology, 9* (2, partea a 2-a), 1-27.

ZAJONC R.B. (1980), „Feeling and thinking: Preferences need no inferences", *American Psychologist, 35 (2),* 151-175.

CAPITOLUL II

Corpul, persoana și celălalt

Fie că sînteți sau nu amator al acestui gen cinematografic, ați avut, cu siguranță, ocazia să vedeți unul sau mai multe „filme-catastrofă" care povestesc despre incendiul dintr-un zgîrie-nori, prăbușirea unui avion, deraierea unui tren, naufragiul unui vapor. De asemenea, ați observat, cu siguranță, că scenariul urmează întotdeauna aceeași schemă : înainte de a surveni catastrofa, ea însăși descrisă îndelung în desfășurarea ei, se prezintă grupul persoanelor care vor fi victime, apoi se continuă cu prezentarea destinului și comportamentului fiecăruia de-a lungul derulării evenimentelor. Prima prezentare a protagoniștilor dramei se referă la ceea ce fac aceștia (serviciu, timp liber), la relațiile care se stabilesc sau sînt pe cale de a se stabili între ei (relații amicale, amoroase sau simpla coprezență, existența sau formarea de subgrupuri); atmosfera generală a locului și dispoziția actorilor, emoțiile și sentimentele lor (bucurie, îngrijorare, veselie, atenție studioasă, anxietate sau conflict). De asemenea, se subliniază unele caracteristici psihice care oglindesc viața indivizilor, statutul lor social, trăsăturile lor psihologice și morale. Totul permite schițarea unui decor și a unui climat, dar și furnizarea de indicii imaginației, pentru a face pronosticuri cu privire la ce li se va întîmpla personajelor descrise, în momentul catastrofei și după aceea.

Dacă sînteți familiarizați cu acest gen de film, veți formula imediat propriile predicții: cine îi va ajuta pe ceilalți, cine este în măsură să devină conducător de grup *(leadership)* pentru a organiza operațiunea de salvare a grupului, cine va fi imobilizat de frică, cine se va prăbuși, cine se va gîndi să-i apere pe ai săi, cine va fi preocupat de salvarea bunurilor sale, cine va trăi în această dramă un destin marcat de durată, cine se va dovedi curajos, cine va fi o victimă predestinată etc. Imaginați-vă acum că acest film începe direct cu momentul catastrofei și vi se arată victime anonime, cum fac uneori reportajele televizate. Interesul nu va mai fi la fel de viu, iar atenția va fi mai scăzută. Vă veți concentra asupra catastrofei mai mult decît asupra personajelor, deși vă va înduioșa situația lor. în afara plăcerii pe care o produce tensiunea resimțită împărtășind imaginar experiența dramei, ceea ce ne oferă astfel de filme ține, pentru mulți dintre noi, de posibilitățile oferite de aceste fragmente de viață exercițiului înțelegerii și agerimii noastre psihologice. La fel ca în viața obișnuită, putem participa activ, prin interpretările și ipotezele noastre, la ceea ce se întîmpla în lumea socială în care trăim. Și pentru a proceda astfel, apelăm la aceleași instrumente ca și în cazul vieții cotidiene : observăm conduite și schimbări, scrutăm aparențe, ținuta personajelor, constituția lor fizică, corpolența lor, expresia feței, privirea, mimica, gestica. Totul devine indiciu și servește ca material pentru construcțiile noastre ipotetice; și cînd se întîmpla ceva neașteptat, revenim imediat asupra observațiilor noastre, pentru a găsi o explicație.

Realizatorii acestor filme sînt conştienţi de ceea ce fac. Se bazează pe tendinţa şi capacitatea noastră spontană de a ne face imediat o impresie despre ceilalţi şi, plecînd de la imaginea pe care ei o prezintă, de a da naştere ipotezelor, raţionamentelor despre felul de a fi al personajelor - dispoziţii, caracter, intenţii, potenţialităţi - şi de a încerca să confirmăm toate aceste elemente prin observaţii ulterioare. Această tendinţă şi această aptitudine au constituit un obiect privilegiat al psihologiei sociale de la începuturile sale şi pînă în prezent. într-adevăr, studiul relaţiilor interpersonale comportă un domeniu în mod specific consacrat percepţiei celuilalt, proceselor şi efectelor judecăţilor pe care indivizii le formulează unii despre alţii, utilizînd informaţiile comunicate de un al treilea (o altă persoană, zvon, mass-media, fotografii etc.) sau pe cele obţinute în urma interacţiunilor. Ne vom ocupa în acest capitol de unele din problemele care se ivesc în acest domeniu.

1. Probleme de interes comun

Vom reţine trei dintre axele principale ale reflecţiei din cadrul psihologiei sociale:

1. Pe baza căror informaţii, cu ajutorul căror instrumente se realizează percepţia celuilalt ? Altfel spus, cum ne construim reprezentarea celorlalte persoane ?
2. în ce fel percepţia şi reprezentarea pe care le avem despre noi înşine sînt legate de interacţiunea cu ceilalţi ? Altfel spus, în ce măsură reprezentarea sinelui depinde de părerea celuilalt ?
3. Ce rol joacă aparenţa partenerilor unei interacţiuni în comunicarea ce se stabileşte între ei ? Altfel spus, în ce măsură indiciile pe care le dă fiecare în legătură cu starea, intenţiile sale etc. sînt utilizate pentru a crea imaginile şi interpretările pe care fiecare le are despre celălalt ?

Cu aceste probleme, psihologia socială nu face decît să abordeze, la rîndul ei, preocupări curente ale vieţii cotidiene. Unul din pionierii disciplinei, Asch (1959), spunea că psihologia specialistului derivă din psihologia naivă bazată pe bunul simţ. Este o situaţie similară cu aceea care ascunde înţelepciunea naţiunilor transmisă în proverbe, dictoane şi maxime. Mai recent, Kelley (1992) afirma :

> A nu ţine cont de „bagajul" furnizat de psihologia bunului simţ ar însemna să ne privăm de surse importante de cunoaştere, acumulate de-a lungul istoriei umane. Psihologia bunului simţ constituie totodată o limită şi o moştenire pentru psihologia ştiinţifică. Ca tot ceea ce moştenim, avem puţin sau nu avem deloc de ales în acest domeniu. Şi ca orice moştenire, ea ne creează constrîngeri şi probleme, dar, în acelaşi timp, ne oferă o bază utilă şi bogată de potenţialităţi în vederea creşterii şi dezvoltării noastre (Kelly H. „Common sense psychology and scientific psychology", *Annual Review of Psychology,* 1992, 43, p. 22. Reprodus cu acordul *Revistei Anuale de Psihologie).*

Iată de ce, în acest capitol ne vom referi la cîteva din problemele legate de percepţia şi reprezentarea pe care o avem despre ceilalţi şi despre noi înşine,

apelînd atît la referinţe ştiinţifice, cît şi la date legate de apropierea de bunul simţ, realizată fie printr-o anchetă, fie prin intermediul resurselor înţelepciunii populare. Scopul nostru este de a studia modul în care se formează cunoaşterea şi imaginea *obiectelor sociale* care, spre deosebire de obiectele materiale, nu sînt definite în mod exclusiv prin proprietăţi fizice (materie, formă, culoare etc.) sau prin proprietăţi funcţionale evaluate în funcţie de adaptarea lor la scopurile noastre. După părerea lui Heider (1965), persoanele sînt rareori *pures manipulanda* (lucruri de manipulat). Ele sînt centri de acţiune care ne pot influenţa şi asupra cărora putem acţiona, în sens pozitiv sau negativ; sînt dotate cu aptitudini şi sentimente pe care le evaluăm şi la care reacţionăm ; ne pot observa, tot aşa cum le observăm şi noi. „Ele sînt sisteme cu reprezentări proprii, pretenii sau dușmanii noştri, fiecare cu trăsături caracteristice... Enumerarea conţinuturilor percepţiei celuilalt ar însemna să enumeri conceptele psihologiei populare sau naive" *(op.cit.,* p. 121). Plecînd de la omologia existentă între psihologia naivă şi cea savantă, Heider a făcut din psihologia naivă o temă centrală de studiu în psihologia socială, aşa cum, de altfel, făcuse şi Wundt (1916) la începutul acestui secol, împărţînd psihologia în două ramuri: cea de laborator *şifolkpsychology* (psihologia populară), care trimite la cunoştinţele spontane pe care indivizii le pun în practică în viaţa cotidiană, cunoştinţe puternic marcate de mediul social şi cultural din care fac parte.

Adoptăm această ultimă orientare pentru a contura modul în care acţionează, în cultura şi în societatea noastră, înţelegerea sinelui şi a celorlalţi. Astfel, vom regăsi cîteva din problemele abordate în tradiţia cercetării asupra relaţiilor interpersonale, mai ales a celor în legătură cu formarea impresiilor, construirea reprezentării sinelui şi a celorlalţi, avînd ca punct de plecare interacţiunile sociale. Vom aborda doar în mod indirect cîteva din aceste probleme, apărute în urma reflecţiilor lui Heider asupra interpretării conduitelor şi asupra proceselor de atribuire cauzală (vezi capitolul VII). Ne vom opri la nivelul contactului în interacţiune, cel al prezentării în societate, pentru a examina ceea ce aşteaptă sau concluzionează partenerii în discuţie.

în schimb, vom acorda o atenţie specială locului şi rolului conferit corpului, prin mişcările, expresiile şi aparenţele sale, în perceperea interpersonală. Şi aceasta din două motive :

1. Corpul, care a jucat întotdeauna un rol important în elaborarea imaginilor sociale, revine astăzi în centrul psihologiei. Aceasta nu înseamnă numai să i se dea Cezarului ceea ce i se cuvine, ci şi să se analizeze, plecîndu-se de la ceea ce se spune despre corp şi de la ceea ce se face cu corpul, procesele de formare a imaginilor despre sine şi celălalt, frecvent reduse la o prelucrare a trăsăturilor obiective percepute de un observator activ la un observat pasiv şi transformate în procese cognitive adesea lipsite de dimensiune socială.
2. Luarea în considerare a corpului permite, dincolo de datele psihologiei naive, integrarea unei tendinţe importante în istoria psihologiei: aceea a studiului comunicării non-verbale.

2. înţelepciunea şi limbajul formelor

A analiza modul în care corpul este un mediator al cunoaşterii de sine şi de celălalt, ca şi al relaţiei stabilite cu ceilalţi, reprezintă ecoul aserţiunilor care, dintotdeauna, au format părerea generală. încă din Antichitate, deprinderea bunului simţ, concepţiile psihologice conţinute de textele literare sau medicale, proverbele şi maximele au acordat un loc important corpului în percepţia socială.

Astfel, observarea fiziculai ar permite inducerea unor caracteristici psihologice, în special în termenii trăsăturilor de personalitate şi caracter, sau a unor calităţi morale şi sociale, dacă dăm crezare proverbelor şi dictoanelor care au condus mult timp judecata îndreptată către celălalt în societăţile tradiţionale, lăsînd, fără îndoială, cîteva urme în memoria noastră, alături de învăţăturile formulate de moraliştii încă din secolul al XVII-lea. Gîndiţi-vă la ceea ce aţi învăţat în liceu studiindu-i pe La Rochefoucauld, La Bruyere, cardinalul de Retz şi mulţi alţii, care, conturînd portrete deopotrivă fizice, psihologice şi morale de persoane sau personalităţi, zugrăveau şi profiluri sociale. Ei se foloseau foarte mult de fiziognomonie, manifestînd totuşi o oarecare prudenţă : „Fiziognomonia nu este o regulă în funcţie de care să se judece oamenii; ea poate servi drept ipoteză", preciza La Bruyere, devansîndu-i pe psihologii sociali, care analizau procesele şi doar în mod indirect raţionamentele făcute, pornind de la aparenţa fizică.

Ce spune, mai precis, această înţelepciune (Loux şi Richard, 1978)? Ea ne furnizează cadre pentru analiza proceselor de evaluare a celorlalte persoane. O primă abordare privilegiază aspectul moral şi afectiv al corpului în raport cu aspectul estetic, aşa cum se deduce din proverbe : „Corpul este semnătura vizibilă a calităţilor morale" sau „Chipul este oglinda sufletului". O astfel de corespondenţă stabilă între aspectele durabile ale corpului şi cele ale caracterului era, de fapt, fondată pe o viziune unitară asupra elementelor universului sau pe o *concepţie constituţionalistă,* care atribuia sistemului „umorilor" (aceste lichide care, în medicina veche, asigurau funcţionarea corpului) o influenţă asupra caracterului. Fără a stabili o astfel de corespondenţă directă, o altă viziune se referă la expresia corporală care traduce viaţa afectivă şi morală în următorii termeni: „Fără suflet, corpul nu ar fi nimic". Frămîntările sufleteşti sînt reflectate în schimbarea fizionomiei, spunea Buffon, după cum afirma şi Rousseau :

> Se crede că fizionomia nu este decît o simplă dezvoltare a trăsăturilor deja marcate de natură ; după părerea mea, în afară de această dezvoltare, trăsăturile feţei unui om se formează şi dau fizionomia prin imprimarea frecventă şi obişnuită a anumitor afecţiuni sufleteşti *{tmile,* IV).

Dar proverbele ne trimit, în egală măsură, direct la social, cu o relativă autonomie în comparaţie cu discursul savant, în măsura în care semnificaţia simbolică a corpului ţine de conotaţii referitoare la 1) viaţa cotidiană şi munca : „mîini crăpate, puternice", „mînă albă, mînă leneşă", 2) mediul animal şi uman : „slabă ca o capră", „slab ca un băţ", „mare ca un gurmand", „cu cît eşti mai mare, cu atît eşti mai prost", „mic şi vioi, mare şi puturos" etc. Limbajul trupului este marcat şi de apartenenţa la grup şi permite identificarea diferenţelor

sociale şi culturale. Astfel, în proverbe, de la o regiune la alta se defineşte „o geografie cu caracter regional mediu ilustrată prin diformităţi fizice tipice" (Loux şi Richard, 1978, p. 14).

Aceste echivalenţe tradiţionale între trăsăturile de caracter sau personalitate, forma şi manifestările corpului, au un garant în modelele medicale şi psihologice, în special *mmorfopsihologie,* ale cărei concepţii nu au încetat să evolueze. în morfopsihologie, multe dintre idei se menţin din Antichitate (Hipocrate şi Galenus) şi, de-a lungul timpului, s-au sprijinit fie pe *teorii constituţionaliste,* care postulau o influenţă a funcţionalităţii umorale, fie pe *teorii constituţionale,* care asociau formei corpului anumite proprietăţi psihologice, normale (Eysenck, 1950) sau patologice (Kretschmer, 1931). Sheldon, care a furnizat psihologiei contemporane fundamentele unei tipologii a configuraţiilor fizice şi psihologice şi a relaţiilor acestora, aminteşte (1950) problema tipologiilor intuitive sau semi-intuitive elaborate de către psihologi. El a propus asocierea dintre trei tipuri fizice, somatotipuri (endomorf, ectomorf şi mezomorf) şi trei temperamente marcate de diferenţa dintre introversiune şi extraversiune. Aşadar, numeroase lucrări au examinat relaţiile posibile dintre forma şi mărimea corpului şi factori cum ar fi inteligenţa, sănătatea, personalitatea, înclinaţiile profesionale etc. Morfopsihologia, deşi utilizată astăzi în cabinetele de recrutare alături de grafologie sau astrologie, şi-a pierdut legitimitatea ştiinţifică din mai multe motive : 1) slăbirea metodologică a cercetărilor care nu au reuşit nici să definească cu precizie şi nici să operaţionalizeze categoriile morfologice; 2) presupuneri discriminatoare care o etichetează; 3) determinarea socială a tipologiilor ce reflectă stereotipuri dominante care intervin ca programe de percepţie a obiectelor umane (vezi Paicheler, 1984; Bruchon-Schweitzer, 1990).

2.1. Limbajele corporale

Corpul a fost luat în considerare - într-o manieră mai consecventă şi mai ales socială - într-un alt domeniu de cercetare : cel al comunicării non-verbale. Acest domeniu s-a dezvoltat cel mai devreme şi cu cea mai mare continuitate în istoria psihologiei, începînd cu studiul expresiei şi citirii emoţiilor. încă de la Darwin (1872) - care emitea ipoteza unei expresii fizice a emoţiilor cu caracter universal -, numeroşi cercetători au postulat că există o traducere corporală a emoţiilor, susceptibilă de a produce la ceilalţi emoţii corespunzătoare (Duclos *et al.,* 1989). Au fost luate în considerare atunci nu numai expresivitatea facială, mimica, ci şi aceea a mişcărilor corpului, posturilor, ceea ce numim *chinestezie.* într-o interacţiune, partenerii acordă o mare importanţă comportamentelor non-verbale care pot permite observarea anumitor aspecte ale sentimentelor resimţite de celălalt, ale intenţiilor sale, ale personalităţii sale. Deci, în cadrul comunicării sociale corpul se prezintă ca o dimensiune esenţială (Argyle, 1963 ; Frey *et al.,* 1983).

Indiciile pe care le furnizează, deşi uneori inconştiente, sînt codificate social. Astfel, s-a arătat că reflexul pupilar era utilizat pentru a ghida strategiile de comerţ în ţările arabe ale Mediteranei: mărimea pupilei reflectînd în mod fidel interesul şi dorinţa persoanei, acest indiciu ar asigura vînzătorilor o „cunoaştere misterioasă" a dispoziţiei clienţilor. După părerea lui Hali (1991), care menţionează acest fapt, corpul ar interveni prin gesturile şi mişcările sale în comunicarea

chinestezică, dar şi, prin limbajul relaţiilor spaţiale, în*proxemică* şi în caracteristicile *cronemice* legate de ritmurile corporale şi sincronia lor în interacţiune (1959, 1966, 1983). în numeroasele sale studii despre comunicarea non-verbală, Birdwhistell (1970) arată că ea este afectată şi de factorii culturali. După ce a comparat gestica germanilor, englezilor şi francezilor, el apreciază că diferenţele sînt la fel de numeroase ca şi în cazul limbii vorbite. Gîndiţi-vă la felul de a vorbi al locuitorilor ţărilor din Nord şi Sud ; mîinile lor nu au aceeaşi elocvenţă! De altfel, s-au luat în considerare modificările în modul în care gestul însoţeşte vorbirea, ca semn de integrare socială. Efron (1941) a notat că exprimările chinestezice ale imigranţilor italieni evoluau în funcţie de durata şederii lor la New York. Unul din studiile sale, referitor la un număr important de imigranţi (1.550 asimilaţi, 1.000 neasimilaţi), demonstrează că exprimarea non-verbală este revelatoare pentru asimilarea culturală.

Recentele studii interculturale subliniază că noua calitate a comunicării de masă este strîns legată de o proprietate specifică imaginii: aceea de a reda cu uşurinţă receptorului „nuanţele aparenţei şi gesturi la care percepţia socială este atentă" (Frey *et al,* 1993).

Dacă s-a putut vorbi astfel de un veritabil „limbaj al trupului", avînd, alături de cuvînt, o funcţie comunicativă esenţială, teoriile referitoare la natura şi procesele sale sînt departe de a fi consensuale. în jurul acetor probleme a luat naştere o dispută între susţinătorii unui cod universal valabil al manifestărilor corporale şi cei care raportează comunicarea non-verbală la factori legaţi de relaţia socială şi codificările culturale. Se afirmă chiar că fenomenele psihice exprimate în limbajul corporal (ca de altfel şi acest limbaj), care pot apărea legate de condiţii biologice şi genetice, sînt plasate de fapt sub amprenta socialului, prin procesele de socializare (Harre, 1989). Pe de altă parte, s-au raportat în egală măsură comportamentele non-verbale la funcţia simbolică pe care o au în cadrul procesului de comunicare, arătîndu-se că ele ajută la actualizarea reprezentărilor pe care locutorul vrea să le comunice (Rime, 1984).

2.2. Jocurile aparenţei

Am insistat asupra perceperii celuilalt prin intermediul corpului şi modelelor - profane sau savante - care au căutat să ofere o explicaţie, din două motive :

- pentru a vă face cunoscută ideea importanţei pe care *corporalitatea* o are astăzi în psihologie şi a similitudinilor dintre abordarea sa ştiinţifică şi cunoştinţele de bun simţ;
- pentru că ne introduce în dimensiunile sociale ale reprezentării sinelui şi a celuilalt, pornind de la jocurile limbajului corporal şi al aparenţelor la care psihologii sociali nu au fost întotdeauna suficient de sensibili în analiza lor asupra percepţiei persoanelor.

Prezentarea sinelui pe scena publică şi manipulările sale în raportul cu ceilalţi au fost totuşi analizate de sociologi aparţinînd curentului numit *interacţionism simbolic,* de la Mead (1934) - care a arătat rolul celuilalt în constituirea sinelui - pînă la Goffman (1959) care, adoptînd o perspectivă „teatrală" în tratarea relaţiilor interpersonale, a fost interesat de manipularea şi controlul imaginii pe care

indivizii o au despre ei înşişi în îndeplinirea activităţilor şi rolurilor lor, cît şi de mijloacele pe care ei le utilizează pentru a pune în scenă acest joc. Diferitele informaţii despre dimensiunea socială a comunicării corporale ne determină să luăm în considerare rolul reprezentărilor sociale în formarea imaginilor despre sine şi ceilalţi.

Reprezentările sociale, al căror studiu iniţiat de Moscovici, încă din 1961, a cunoscut numeroase dezvoltări (Jodelet, 1993), se referă la forme de cunoaştere curentă care sînt elaborate şi împărţite social. Ele ţin seama de construcţia socială a obiectelor mediului nostru material, uman şi social în raport cu care ele intervin ca „grilă de lectură" şi „ghid de acţiune". Nu este cazul să prezentăm în detaliu acest domeniu de cercetare, însă ne vom sprijini pe propunerile sale în scopul înţelegerii rolului corpului în formarea imaginii sinelui şi a celuilalt.

In demersul nostru vom folosi rezultatele unei cercetări asupra reprezentării sociale a corpului (Jodelet şi Ohana, 1982 ; Jodelet, 1983, 1984). Cercetarea a fost structurată în două faze :

- prima fază, calitativă şi diacronică (întîlniri fără caracter directiv la distanţă de cincisprezece ani), a permis punerea în evidenţă a efectelor schimbării culturale intervenite la sfîrşitul anilor '60 asupra raportului cu trupul;
- a doua fază, cantitativă, a permis asigurarea rezultatelor obţinute în cursul primei faze şi mărirea impactului lor, plecînd de la un eşantion reprezentativ de populaţie ales în funcţie de diferite criterii (vîrstă, sex, nivel cultural, categorie socio-profesională, religie).

Diverse cîmpuri ale reprezentării corpului erau luate în considerare, printre care şi cel raportat la aparenţa corporală, mai ales din punctul de vedere al rolului său în cadrul relaţiei sociale. în acest caz, obiectivul era de a şti dacă descrierile modului de stabilire a unei imagini a sinelui şi a celorlalţi dovedeau proceduri spontane, teorii naive ghidînd lectura şi interpretarea indicilor legaţi de aparenţă. Noţiunea *de aparenţă* primea, atunci, mai multe accepţiuni, plecînd de la prezentarea sinelui pe scena publică - de exemplu, în plan vestimentar sau al atitudinii sociale - şi ajungîndu-se la expresivitatea corporală, parcurgîndu-se aspectul fizic sau gestica persoanei, aşa cum sînt ele în relaţiile interpersonale. Oeci, se punea problema acoperirii unei arii largi a interacţiunii sociale şi reprezentărilor sinelui şi ale celuilalt, care sînt legate din punctul de vedere al acţiunii, cunoaşterii şi afectivităţii.

Pentru a ilustra diferitele niveluri ale aparenţei care reţin atenţia unui observator, am procedat ca în cazul obiectivului unui aparat fotografic :

- privirea se poate fixa asupra unei persoane ce trece pe stradă şi îşi poate face o primă impresie, după care, utilizînd anumite indicii, îşi face o idee despre ceea ce este persoana în cauză, fiind în măsură să-şi creeze o părere despre ea;
- de asemenea, este posibil ca în urma unei interacţiuni directe şi imediate, să se angajeze direct în procesele de percepţie şi evaluare.

Această mişcare a obiectivului realizează o introducere - într-o manieră mai nuanţată şi mai aprofundată - în felul de a proceda al fiecăruia. Dar, spre deosebire de alte studii în acest domeniu, examenul s-a bazat pe mărturia directă a răspunsurilor la întrebări deschise. Eram în căutarea unei fenomenologii naive prin care persoanele intervievate să-şi poată analiza modul de percepţie şi jocurile

de limbaj ale aparenţelor (şi asupra aparenţelor). Pe atunci nu se punea problema perceperii proceselor cognitive, mai mult sau mai puţin conştiente, aşa cum o postulează astăzi teoreticienii cognitivişti, în ceea ce priveşte tratarea spontană a informaţiilor non-verbale şi a *fenomenului inferenţei imediate* asupra persoanelor (Zajonc, 1980); dar, plecînd de la ipoteza că înţelegerea celuilalt trece prin filtrul normelor şi codurilor sociale, era vorba de a şti ce aspecte ale prezentării sinelui erau privilegiate în relaţiile cotidiene, şi din ce motiv.

2.3. Corpul exterior, mediator al legăturii sociale

Rezultatele anchetei noastre puseseră în evidenţă, la nivelul modului de a trăi şi de a gîndi al corpului, o prefacere care, datorită efectelor liberatoare ale schimbării culturale, îi afecta în mod diferit pe bărbaţi şi femei, mai ales generaţiile tinere. Această modificare evolua în sensul unei abordări mai hedoniste şi sociale a propriului corp, care devenea locul conflictului dintre individ şi societate, indivizii investindu-şi în ea subiectivitatea. Observăm un proces asemănător referitor la aparenţa corpului, dar de diferită semnificaţie şi importanţă. Cînd modificarea se situează în centrul unei interacţiuni, dinamica ce articulează psihologicul cu socialul pune în joc, prin raportarea directă la celălalt şi la imaginea de sine care i se prezintă, identitatea şi apartenenţa socială. Diferenţele legate de sex şi vîrstă dispar în faţa diferenţelor sociale (educaţie, profesie, religie).

Sub acest titlu, imaginea exterioară a corpului apare mai ales ca *mediator* al legăturii sociale. Astfel, preocupările s-au orientat: 1) fie într-o perspectivă instrumentală de reuşită şi integrare socială; 2) fie pentru a răspunde unor norme sociale de prezentare ; 3) fie în intenţia de a cîştiga simpatia celorlalţi. în cele trei scopuri desprinse plecînd de la aspecte privind rolul aparenţei în raportul cu celălalt se regăseşte distincţia weberiană dintre orientarea prin intermediul raţionalităţii, valorii şi afectivităţii.

Astfel, într-o proporţie foarte mare (trei sferturi), persoanele interogate au recunoscut că o manipulare utilitară a prezentării fizice care „joacă un rol în reuşita socială" este un „mijloc de a te face acceptat în societate" şi de a „stabili mai uşor legături cu ceilalţi". Mai greu exprimată (mai puţin de 50% din populaţie) este mărturisirea unei subordonări faţă de celălalt din punct de vedere normativ sau evaluativ (chiar afectiv), prin grija faţă de prezentarea cu numele „din respect faţă de ceilalţi" sau „pentru a nu fi criticat, judecat de ceilalţi" sau „pentru a cîştiga afecţiunea celorlalţi" şi „îndeosebi pentru a fi pe placul celorlalţi".

Aceste poziţii sînt organizate în structuri coerente de atitudine, în raport cu care grupele sociale se situează după cum urmează :

- Persoanele cu cel mai scăzut nivel de instruire şi categorie socială preţuiesc rolul aparenţei în stabilirea legăturii afective, spre deosebire de grupurile mai favorizate social şi cultural, care pun accent pe importanţa reuşitei şi integrării sociale.
- La fel, catolicii au o sensibilitate ridicată faţă de reuşita socială, la care contribuie imaginea exterioară; în plus, deţin particularitatea de a corela supunerea la normele sociale cu cîştigul afectiv. Astfel, ei se diferenţiază de atei şi evrei; ceea ce determină convingerea că te afli - cu aceşti indicatori - în prezenţa unor reveniri ale unei morale religioase.

Finalizarea imaginii sinelui şi a dimensiunilor sale ideologice reiese în egală măsură şi din vestimentaţie :

- Cei care îşi doresc reuşita sau promovarea socială dau vestimentaţiei un uzaj supus codurilor sociale, adaptîndu-şi zilnic ţinuta în funcţie de circumstanţe. Ei sînt partizanii unei supravegheri continue a comportamentului şi ţinutei din motive normative (respect faţă de sine sau faţă de ceilalţi).
- Cei care refuză să îşi adapteze prezenţa vestimentară circumstanţelor neagă importanţa supravegherii ţinutei corporale.

Mai mult decît atît, folosirea vestimentaţiei este legată de ideea că trupul este determinat în mod ereditar sau, dimpotrivă, de modul de viaţă :

- Cei care doresc adaptarea socială consideră că trupul este aşa cum este în mod ereditar;
- Cei care nu o doresc, pun accentul pe modul de viaţă.

Raportarea la imaginea exterioară este expresivă pentru reprezentările ideologice referitoare la om. Astfel, apare corespondenţa dintre supunerea la cenzurile şi codurile sociale şi perceperea corpului ca parte din natură. De asemenea, observăm că atribuirea unei determinări exterioare sau interioare unor caracteristici individuale se articulează cu poziţiile ideologice şi afirmarea sau apărarea unei identităţi sociale. Vom reveni asupra acestui fenomen după parcurgerea formelor de interpretare şi construire a semnificaţiilor aparenţei.

3. Formarea imaginii de sine

Recunoaşterea rolului *interacţiunii* cu ceilalţi şi al anturajului în construirea imaginii de sine a fost afirmată de timpuriu. Cooley (1902), unul din primii teoreticieni ai proceselor de interacţiune socială, a marcat în mod clar psihologia socială cu concepţia sa despre *sine ca oglindă (looking-glass seif)*. Acceptată în sensul global de personalitate psihologică, noţiunea de sine, reluată şi reelaborată de către Mead (1934), includea, după părerea lui Cooley, ca unul dintre aspectele particulare, imaginea exterioară care i se dă şi evaluarea care i se face. Noţiunea de *sine ca oglindă* implică trei elemente în conceptul de *sine social:* 1) imaginea noastră în faţa celorlalţi; 2) conştiinţa judecăţii pe care ei o realizează asupra noastră; şi 3) sentimentele pozitive şi negative care rezultă de aici.

Imaginea noastră în faţa celorlalţi se dezvoltă în centrul a ceea ce numim *grupuri primare* constituite din anturajul apropiat, familial sau amical, faţă de care individul este ataşat prin sentimentul apartenenţei comunitare, raportîndu-se la el în termeni de „noi". *Grupurile secundare* sînt constituite pe baza unei similitudini de practică (muncă, religie, organizaţii politice etc), individul neintegrîndu-se aici decît prin participarea la o acţiune comună. Se înţelege că aceste două tipuri de grupuri au o incidenţă diferită, în funcţie de vîrsta şi angajamentul social din care rezultă diversele funcţii atribuite, după cum am văzut mai sus, aparenţei corporale. Rămîne de cercetat în ce fel operează în viaţa oamenilor acest joc al raportării la celălalt în formarea imaginii sinelui.

De aceea, am inclus în chestionar o serie de întrebări referitoare la rolul (activ sau pasiv) conferit celuilalt în construirea imaginii şi părerii despre sine însuşi. Pe de o parte, o primă întrebare permitea să aflăm dacă persoana interogată avea sau nu tendinţa de a se compara cu ceilalţi; în cazul unui răspuns pozitiv, ea trebuia să precizeze, în mod liber, funcţia sau funcţiile comparaţiei. Pe de altă parte, două întrebări se refereau la importanţa a ceea ce gîndesc oamenii despre aparenţa ce li se prezintă. Persoana chestionată trebuia să indice, mai întîi, prin da sau nu, dacă opinia celuilalt contează pentru sine ; apoi, oricare ar fi fost răspunsul dat, i se cerea să desemneze persoanele considerate ca fiind cele mai importante în judecarea aparenţei sale, cu ajutorul unei liste ce trimitea : 1) fie la anturajul direct (persoane iubite, familie sau prieteni); 2) fie la mediul social mai mult sau mai puţin apropiat (persoane care duc acelaşi gen de viaţă, frecventate în mediul social, întîlnite în cartier); 3) fie la anturajul profesional (colegi de serviciu). în sfîrşit, o a treia grupă de întrebări se referea la informaţia reţinută din privirea celuilalt: modul în care ceilalţi privesc anchetatul(a) îi spun sau nu ceva despre corpul său şi, dacă răspunsul este pozitiv, ce anume ?

încă de la prima întrebare se impune o referire la teoria comparării sociale (Festinger, 1954). Să ne amintim punctele principale. Ar exista în om nevoia de autoevaluare - şi Festinger, care s-a interesat îndeosebi de estimarea propriilor opinii şi aptitudini, postulează că, atunci cînd nu ne putem baza pe criterii obiective, materiale sau non-sociale, recurgem la comparaţia cu celălalt. Teoria avansează un număr de propuneri privitoare la apelul la criterii sociale, mai ales faptul că nu se poate face comparaţia decît cu persoane care ne seamănă : cineva prea diferit nu ne poate servi ca punct de referinţă în vederea unei estimări stabile. De aceea, oamenii sînt atraşi - pentru a se compara - de cei mai apropiaţi lor. Fenomenul, care a fost pe larg demonstrat, comportă consecinţe asupra constituirii relaţiilor sociale şi asupra dinamicii grupurilor. Oamenii ar avea tendinţa de a ţine cont de părerea celor cu care se compară sau sînt tentaţi să le schimbe opiniile pentru a se apropia de aceştia. în această manieră ar lua naştere „presiuni la uniformitate", care, dacă nu sînt urmate de un efect, pot face loc ostilităţii şi conflictului. Astfel, este posibil să se determine comportamente individuale în cadrul grupurilor, formarea acestora din urmă şi alegerea grupurilor de referinţă. Amintim aici această teorie, deoarece ea se aplică, evident, în evaluarea propriului corp.

în sfîrşit, corpul, supus normelor estetice, normelor bunei-cuviinţe (ştiinţa de a trăi care codifică manifestările corporale şi gestuale, Picard, 1983) sau ale performanţei (pe planul activităţilor fizice, sociale sau intelectuale), este un obiect privilegiat şi permanent autoevaiuat. Influenţa acestor reguli este atît de mare, încît uneori mijloacele obiective de evaluare - oglinda, metrul sau cintarul - nu sînt de mare folos. Criteriile non-sociale ne permit, poate, să ne vedem silueta, să ne cunoaştem măsurile sau greutatea, dar numai raportîndu-le la un standard, la un canon social vom putea estima unde ne aflăm faţă de medie : „prea mare" sau „prea mic(ă)", „prea" sau „nu destul de gras(ă)", „destul" sau „nu destul de plăcut(ă)" sau „corect(ă)" etc. Chiar la modul simplu al nivelului implicit, judecarea socială este prezentă atunci cînd apreciem criteriile obiective furnizate de diversele instrumente de verificare.

Am căutat să aflăm în ce fel ar acţiona judecarea sinelui plecînd de la aparenţă şi cum ar interveni celălalt (şi ce tip de celălalt) în această judecare. Vom vedea apropierea de persoane apropiate nouă acţionînd în mod preferenţial ? Vom vedea constituindu-se grupuri de referinţă privilegiate, ştiind că acestea din urmă pot fi întrebuinţate în două moduri (Kelly, 1965): 1) pentru comparaţie, atunci cînd caracteristicile prezentate de membrii grupurilor servesc ca punct de reper pentru evaluările pe care individul le face despre sine şi despre ceilalţi; 2) ca sursă normativă, atunci cînd membrii grupului stau la originea criteriilor de judecare a individului de către ceilalţi sau de către sine. în acest caz, individul se evaluează în funcţie de conformitatea sa faţă de standardele fixate de către grup.

Această nevoie de comparaţie şi supunerea la normele grupului vor avea un rol important în cazul imaginii corporale. Devine interesant de aflat ce grupuri şi persoane sînt alese pentru comparaţie şi de ce; ce grupuri şi persoane sînt alese ca sursă de judecată şi pe ce dimensiuni caracteristice persoanei.

3.1. Celălalt ca reper şi ca martor

Ancheta dă un prim rezultat de ansamblu care merită să fie menţionat: el se referă la nivelul de recunoaştere a rolului celuilalt în evaluarea personală. Fie el pasiv (reper de comparaţie) sau activ (sursă de norme evaluative), acest rol nu se acordă cu uşurinţă, deoarece mai mult de 40% din persoanele interogate au răspuns negativ la întrebările respective. La o primă vedere este un lucru surprinzător, avînd în vedere datele furnizate de numeroase cercetări referitoare la incidenţa interacţiunii asupra imaginii sinelui. Trebuie introduse aici două nuanţe :

1. Se pare că, în modul lor de a trata această imagine (Bruchon-Schweitzer, 1990), cercetările nu au stabilit o distincţie clară între *conceptul de sine* - în calitate de construcţie identitară (Piolat *et al.,* 1992) - şi *imaginea de sine* corespunzătoare aparenţei exterioare. Or, rezultatele noastre se referă mai ales la aparenţa corporală şi vestimentară pe care am văzut-o manipulată din punct de vedere social; ceea ce implică, fără îndoială, o oarecare distanţă şi un nivel flexibil de investire a identităţii proprii, aşa cum vom dovedi mai departe.
2. Cealaltă nuanţă priveşte tipul de celălalt implicat: celelalte persoane nu au o pondere identică dată de gradul de apropiere cu subiectul. Şi, într-adevăr, răspunsurile pe care le-am obţinut arată că atunci cînd este vorba de un celălalt anonim, reticenţa de a-i conferi importanţă este cea mai mare (58%). Acest procent scade (45%) atunci cînd se atribuie celuilalt o poziţie de reper pasiv în cadrul unei interacţiuni apropiate, pentru a deveni şi mai scăzut (41%) atunci cînd ne gîndim la schimburi concrete ce implică parteneri caracterizaţi prin apropiere socială. în plus, în acest ultim caz este suficient să se precizeze care anume sînt persoanele a căror opinie contează, pentru a stabili dacă cei 32% care au negat importanţa părerii celuilalt dovedesc o anumită dependenţă. Mai mult, afirmarea autonomiei, care răspunde, fără îndoială, unei norme de internalitate (vezi Beauvois, 1989 şi capitolul VII), nu se menţine în mod egal în funcţie de grupele care servesc ca punct de referinţă. Vom reveni asupra acestui fapt.

Motivele invocate de cei care se folosesc de părerea celuilalt şi de aparenţa sa ca bază de evaluare personală sînt similare, dar primesc o pondere diferită în cazul anonimatului sau al interacţiunii. La cei care culeg informaţii din modul în care îi privesc ceilalţi:

- Domină preocupările estetice, ca de exemplu : „aceasta mă ajută să ştiu dacă sînt sau nu dezagreabil", „aceasta indică ceva în legătură cu ţinuta, vestimentaţia", astfel încît dorinţa de a-şi observa anomaliile şi defectele, exprimată, de pildă, prin „aceasta îmi indică unele deformaţii corporale care se cer corectate", constituie 52% din totalul răspunsurilor, 33% dintre persoane referindu-se doar la acest criteriu.
- Urmează apoi criteriile de măsurare a puterii de atracţie sau de acceptare a corpului: „pentru a observa dacă sînt dezagreabil sau nu", „dacă îmi apreciază sau nu corpul, dacă le este indiferent", „dacă am un corp agreabil privirii", care reprezintă 30% dintre răspunsuri, din care 21% citate în exclusivitate.
- Evaluarea formei fizice, a stării de sănătate sau a efectelor vîrstei se observă ca unică preocupare la 12% din persoane.
- în schimb, criteriile de ordin psihologic sînt mai împărţite, formînd 25% din răspunsuri, dintre care 15% citate exclusiv ; obiectivul este de a găsi incitarea la schimbare „pentru a mă corecta", „pentru că ar trebui să slăbesc" ; asigurări ca: „asta mă liniştește", „asta îmi permite să ştiu cine sînt", „dacă sînt simpatic sau nu".

Fiind vorba de scopuri destinate comparaţiei, persoanele interogate nu au decît un singur tip de răspuns. Se regăsesc, însă, cîteva criterii pe care le menţionăm în continuare :

- Criteriul estetic este întîlnit în 19% din cazuri, „pentru a vedea dacă sînt mai bine decît ea sau mai urîtă", „în fond, nu arăt deloc rău, deci fără complexe, sînt alţii mult mai urîţi" ; nevoia de asigurări constituie 12% din răspunsuri.
- în schimb, întrebarea în legătură cu puterea de seducţie nu găseşte nici un răspuns în comparaţia care pare a fi în special o sursă de evaluare socială. A-i privi pe ceilalţi duce la o evaluare globală de 30%, „pentru că depinzi întotdeauna de ceilalţi", „pentru a-mi cunoaşte locul, categoria socială", „asta îmi permite să mă apreciez sau să mă subestimez", „pentru că fiecare are propria lui personalitate".
- Evaluarea capacităţilor şi performanţelor se adaugă la evaluarea stării fizice. menţionate în situaţia precedentă, cu 16% dintre răspunsuri cum ar *u* „aceasta îmi dovedeşte că nu fac destul sport", „că nu-i rău pentru vîrsta mea, dar aş putea face mai mult".

Aceste funcţii diverse conferite părerii celuilalt şi comparaţiei cu el plasează subiecţii în două universuri. Primul se referă la evaluarea globală sau estetică şi implică ceva din identitate ; este un univers de competiţie socială ce activează comparaţia socială. Miza este, într-adevăr, de a te plasa prin specificitate sau valoare, ţinînd cont de actorii situaţi pe aceeaşi scenă socială. Parte din subiecţi se compară cu celălalt într-o perspectivă de estimare relativă, într-un joc social de unde nu-i exclusă o anumită rivalitate. Funcţiile de evaluare a performanţelor, a stării fizice şi de asigurare psihologică fac trimitere la un univers diferit, care angajează procese centrate asupra persoanei înseşi, din punct de vedere cognitiv

sau afectiv. Se regăseşte atunci funcţia pe care Festinger o conferă comparaţiei sociale : în lipsa unor criterii valide din punct de vedere obiectiv, celălalt serveşte drept etalon pentru aprecierea unei realităţi nesigure: persoana specificată în atributele sale de competenţă, sănătate, înfăţişare etc. Dacă primează autocunoaşterea, celălalt serveşte drept referinţă de uz cognitiv. împreună cu nevoia psihologică de asigurare a sinelui, celălalt serveşte drept sprijin în obţinerea unui răspuns raţional la frământările intime.

Există o coerenţă între aceste moduri de a te folosi de celălalt. Părerea despre sine contează pentru cei care se compară, şi nu este luată în considerare în cazul non-comparării sociale (chi 2 = 0,01). Scopurile sînt de asemenea corelate : cei care se informează, pornind de la privirea celuilalt, asupra stării lor fizice (sănătate, înfăţişare, vîrstă) găsesc în comparaţie indici de estimare a aceleiaşi stări. Asigurările psihologice, precizările referitoare la statut sau identitate sînt cercetate în acelaşi fel la cele două niveluri de folosire a celuilalt. însă celor care au o perspectivă competitivă în comparaţie le corespunde un mod de a se baza pe privirea celorlalţi centrat pe evaluarea propriei lor aparenţe estetice şi a propriei lor puteri de atracţie (chi 2-0,10). Aceste rezultate sînt în concordanţă cu postulatele teoriei lui Festinger, demonstrînd totodată că poziţia psihologică adoptată faţă de propriul corp serveşte drept filtru în aprecierea celorlalţi.

3.2. Dependenţă - independenţă în raport cu celălalt

Pe lîngă acest rol pasiv acordat mediului social, există unul mai activ, cu luarea în considerare a părerilor sau opiniile sale. Acest rol variază în funcţie de natura legăturii sociale şi pune în lumină dinamica referinţei la celălalt. într-adevăr, după cum am arătat deja, patru tipuri de actori din anturajul celor intervievaţi puteau fi luate în considerare : persoanele îndrăgite, familia, prietenii, relaţiile sociale (aparţinînd aceluiaşi mediu, din acelaşi cartier sau cu acelaşi gen de viaţă socială sau profesională). Am menţionat deja faptul că înşişi cei care neagă influenţa anturajului lor menţionează persoane a căror părere are importanţă. Astfel, 91% din persoanele interogate au fost în măsură să desemneze una sau mai multe categorii de parteneri. In mod global, anturajul afectiv este cel mai important: 79% din desemnări se referă la fiinţele iubite, urmează apoi familia, reprezentînd 34% şi prietenii, 29% ; celelalte grupuri nu reunesc decît 32% din ansamblul menţiunilor.

Ţinîndu-se cont de numărul şi ordinea răspunsurilor date de fiecare, a fost posibilă stabilirea unei tipologii a indivizilor în funcţie de categoria de persoană la care se făcea referire, citată în mod exclusiv sau în primul răspuns. S-a observat atunci că 53% din persoanele interogate se referă doar la anturajul afectiv (persoane iubite şi familie), 25% la prieteni, 15% optînd pentru anturajul social şi profesional. Aceste trei tipuri (afectiv, amical, social) se folosesc în mod diferit de părerea celorlalţi. Astfel, cei care au negat că ţin cont de aceştia acordă importanţă părerii anturajului afectiv, în timp ce acei care au recunoscut dependenţa lor faţă de părerea celuilalt subliniază mai ales importanţa părerii prietenilor şi anturajului social (chi 2 = 0,01).

Pe de o parte, aceste rezultate arată caracterul generalizat al răspunsurilor afective - ceea ce subliniază interesul pentru studiul relaţiilor afective

(Maisonneuve şi Lamy, 1993) - şi lasă să se înţeleagă că dependenţa faţă de părerea celuilalt capătă întregul ei înţeles social doar atunci cînd se referă la sfera vieţii publice. Pe de altă parte, modalitatea de orientare spre celălalt corespunde unor diferenţe în felul în care este realizată. Afirmarea autonomiei corespunde unei folosiri centrate pe evaluarea estetică ; dependenţa pune în joc nevoia de a confirma atracţia şi de a găsi asigurări în privirea celorlalţi (chi 2 = 0,10). Iată ce lămureşte natura sensibilităţii la reacţia socială şi dovedeşte coerenţa practicilor şi atitudinilor. Independenţa declarată focalizează asupra mediului afectiv şi creează preocuparea de a corespunde aşteptărilor în planul aparenţei estetice : să placi pentru a fi iubit. Cei care sînt dependenţi de opinia celuilalt se referă la un anturaj mai larg (prieteni, colegi, vecini etc.) faţă de care sînt totodată nerăbdători şi dornici de a seduce. Vrei să placi pentru a te alătura sau pentru a domina. Această diferenţă este confirmată de relaţia dintre comparaţia socială şi orientarea către celălalt. Autonomia în raport cu părerea celorlalţi şi, de aici, orientarea afectivă se îmbină cu minima utilizare a comparaţiei sociale. Cei care acordă importanţă părerii altora se referă la un mediu extins şi realizează comparaţia din perspectiva autocunoaşterii sau a competiţiei.

Aceste corelaţii au permis stabilirea unui indicator la nivelul dependenţei sociale, combinînd referirile la celălalt ca reper sau ca judecător. Combinate, poziţiile referitoare la aportul celuilalt în evaluarea sinelui împart populaţia interogată în trei grupe :

1. Persoanele care manifestă un *puternic grad de dependenţă* faţă de celălalt, deoarece ţin cont de părerea sa şi se compară cu acesta (35%).
2. Persoanele (38%) cu o *dependenţă scăzută,* pentru că răspund în mod negativ la unul din cele două elemente (importanţa părerii celorlalţi fără comparaţie, 24% ; comparaţie, dar fără a ţine cont de opinia celorlalţi, 14%);
3. Persoanele care manifestă *independenţă,* declarîndu-se nemarcate de părerea celorlalţi şi necomparîndu-se cu ei (27%).

Independenţa în raport cu celălalt, martor sau reper, restrînge sensibilitatea la mediul apropiaţilor (persoane iubite, familie) care permite evaluarea propriei aparenţe estetice. Dependenţa scăzută este orientată spre mediul social de viaţă şi de muncă în scopul seducerii şi confirmării cognitive a stării generale, în timp ce prin dependenţa puternică sînt supraestimate nevoile psihologice (chi 2 = 0,05). Aceste trei niveluri de dependenţă îşi găsesc ecoul în atitudinile globale referitoare la finalităţile aparenţei corporale. Finalităţile de integrare socială sînt vizibile mai ales la persoanele cu o mare dependenţă, spre deosebire de ceea ce se întîmplă cu subiecţii independenţi (chi 2 = 0,001).

Nivelurile de dependenţă sînt legate şi de poziţiile sociale :

- Bărbaţii sînt mai independenţi decît femeile, care aşteaptă de la anturajul lor apropiat un mijloc de a se evalua şi o măsură a atracţiei lor (chi 2 = 0,01).
- Răspunsurile tinerilor (mai curînd independenţi şi bazîndu-se pe referinţe amicale şi sentimentale, în căutare de asigurări îndeosebi pe plan estetic) exprimă totuşi o minimă autonomie afectivă şi o minimă preocupare de integrare socială, în comparaţie cu cei de vîrstă matură care, realizaţi social şi profesional, îi preferă pe cei apropiaţi şi anturajul social, decît pe prieteni, pentru a se evalua din punct de vedere fizic.

Nivelurile de educaţie şi categoriile profesionale se manifestă în acelaşi sens :

- Nivelurile şcolare scăzute se raportează mai puţin la celălalt în comparaţie cu nivelurile superioare (chi 2 = 0,001).
- Această ultimă orientare este împărţită de către profesiunile liberale şi cadrele superioare, singurele grupuri profesionale ce manifestă o puternică dependenţă, cu o dorinţă de evaluare a atracţiei pe care o exercită şi eu o atitudine competitivă, celelalte grupuri, mai ales muncitorii, fiind mai curînd independenţi (chi 2 = 0,10).
- în plan religios, ateii se caracterizează printr-o dependenţă medie ; evreii şi catolicii se diferenţiază net: primii dovedesc independenţă, ceilalţi o puternică dependenţă în planul evaluării estetice şi al asigurării psihologice pe care le furnizează mediul afectiv şi comparaţia socială. Evreii, în mod particular, refuză comparaţia (chi 2 = 0,10); cînd se raportează la ceilalţi, o fac în scopul evaluării stării lor fizice sau al estimării atracţiei şi acceptării corpului lor. Aceste diferenţieri în funcţie de orientarea religioasă atrag atenţia asupra importanţei factorilor culturali în raportul stabilit cu mediul social. Pot fi dovedite, de asemenea, reticenţele lăsate, în anticiparea percepţiei celuilalt, de urmele îndelungatei istorii a tratamentului rasist al aparenţei evreilor.

Cu celelalte variaţii datorate factorilor socioculturali, aceste nuanţe sînt suficiente pentru a demonstra în ce măsură un domeniu ce pare să reiasă doar din individual şi psihologic poate fi modelat de experienţa concretă a contactului cu ceilalţi în viaţa cotidiană şi contextele sociale în care aceasta se desfăşoară. Fenomenul va fi verificat în privinţa perceperii şi evaluării corpului şi aparenţei celuilalt. Să urmărim cu obiectivul aparatului nostru de fotografiat procesele care conduc la impresiile, judecăţile, apoi la raţionamentele pe care persoana şi le creează asupra celuilalt.

4. Corpul în percepţia socială

„Privim o persoană şi imediat ne facem o anumită impresie despre personalitatea sa. O privire, cîteva cuvinte sînt suficiente pentru a ne face o impresie foarte clară", ne spune Asch (1946, p. 258), adăugînd că dezvoltarea acestei impresii ni se impune la fel cum nu putem „să nu percepem un obiect sau să nu auzim o melodie". Din această constatare au fost trase mai multe concluzii.

Asch a realizat o experienţă celebră care, într-o perspectivă gestaltiană, a arătat în ce fel această impresie era globală şi depindea de influenţa anumitor trăsături ce păreau centrale în perceperea celuilalt. Printr-un *efect de halo,* evaluarea globală a unei persoane poate fi modulată prin prezenţa unei trăsături pertinente. Asch a dat subiecţilor săi să citească o listă de trăsături caracteristice unei persoane, care cuprindea: şase termeni constanţi („inteligent", „competent", „ingenios", „ferm", „practic", „prudent") şi un cuvînt variind în funcţie de grupurile experimentale - cuvîntul „cald", înlocuit prin opusul său, „rece". Subiecţii trebuiau să completeze în continuare portretul persoanei apelînd la o nouă listă formată din optsprezece trăsături opuse (de exemplu „fericit"/„nefericit"). S-a observat că subiecţii cărora li s-a prezentat lista de trăsături conţinînd termenul „cald" calificau persoana într-un mod pozitiv în comparaţie cu cei care citiseră

lista cu termenul „rece". Deşi a fost discutată din punct de vedere cultural (Pepitone, 1986), experienţa a permis dezvoltarea unor ipoteze fundamentale pentru psihologia socială privitoare la efectul de halo şi la modul în care imaginea celuilalt este structurată în elemente centrale şi periferice, concepţie reluată pe larg în analiza structurală a reprezentărilor sociale (Abric, 1994).

O altă implicaţie se referă la caracterul spontan şi aproape inconştient al procesului de evaluare despre care am vorbit deja şi, mai ales, la procesul de atribuire de cauză comportamentelor observate la celălalt sau la sine, raportat la nevoia de a găsi structuri stabile care să permită înţelegerea acestor comportamente (Heider, 1958). Acest fenomen de stabilire a unei concluzii imediate asupra persoanei - care, pentru unii autori, ar dovedi o formă de raţionament inconştient (Gilbert, 1989; Sperber, 1992) - a făcut obiectul unei importante tradiţii de cercetare.

Alţi specialişti s-au ocupat de felul în care diferite trăsături de personalitate se asociază între ele fără referire la o persoană reală, concentrîndu-şi atenţia asupra inferenţelor stabilite pornind de la concepţiile despre modul de a fi al oamenilor. Concepţiile acestea au fost numite „teorii naive ale personalităţii" sau „teorii implicite ale personalităţii" (Bruner şi Tagiuri, 1958). Cercetarea legată de *epistemologia sensului comun* (Paicheler, 1984) a cunoscut numeroase dezvoltări şi dezvăluie astăzi o concepţie socială a formării acestui tip de reprezentare.

Totuşi, trebuie să remarcăm faptul că, în majoritatea cazurilor, corpul (prin aparenţa şi expresivitatea sa) nu a reţinut prea mult atenţia cercetătorilor. în studiile de percepţie socială, elementele aparenţei fizice sînt mai puţin luate în considerare în raţionamente decît trăsăturile psihologice, morale sau comportamentale. Judecata în legătură cu celălalt a fost cel mai adesea examinată plecîndu-se de la o listă de trăsături ce fac obiectul unei munci cognitive. Unele studii au folosit totuşi corpul şi aparenţa acestuia pentru a demonstra că impresia care se degajă din aparenţă este globală şi intuitiv percepută. De fapt, singura dimensiune a acestei aparenţe ce a reţinut cu adevărat atenţia este dimensiunea estetică, prin atracţia şi evaluarea pe care le fac observatorii (vezi Bruchon-Schweitzer, 1990). S-ar părea că aparenţa fizică, sub aspectul său estetic, joacă un rol esenţial în stabilirea unei judecăţi pozitive sau negative asupra persoanei, fiind stabilită o ecuaţie între ceea ce este frumos şi ceea ce este bun (vezi capitolul VII).

4.1. De la prima impresie la judecată

Rezultatele explorării noastre, care se situează la diferite niveluri de interacţiune, de la contactul superficial, fără interes pentru cunoaşterea persoanei, pînă la stabilirea unor relaţii interpersonale, lămuresc condiţiile în care operează această prevalentă a esteticii sau farmecului. Ea ar interveni atunci cînd apropierea de celălalt nu corespunde unei relaţii urmărite şi profunde. în acest ultim caz, schimbul şi atenţia la caracteristicile psihologice, morale şi sociale servesc la identificarea indiciilor de cunoaştere a partenerului, în defavoarea expresivităţii şi seducţiei. Vom vedea că există multe rezerve cînd este vorba de a face raţionamente în legătură cu trăsăturile caracteristice persoanei.

Obiectivul nostru descoperă că atunci cînd privirea se opreşte asupra unui trecător oarecare, faptul se datorează atracţiei fizice pe care o dovedesc, în

ansamblul lor, faţa (39%) şi corpul (45%); un procent scăzut de subiecţi se ataşează de amîndouă (5 %) sau de alte părţi ale corpului. Este recunoscut (54%) faptul că aparenţa contează pentru a face cunoştinţă şi în stabilirea relaţiilor. Aceste indicaţii, mai mult anecdotice, sînt ecoul aşteptărilor individului în legătură cu părerea celorlalţi, în anonimatul scenei publice, examinate anterior. Totuşi, ele semnalează, prin separarea corpului de figură, partea conferită expresivităţii, în schimb, partea corporală va fi redusă cînd se va trece la formularea impresiilor, apoi a judecăţilor de apreciere şi la formularea unei cunoaşteri despre celălalt. Imaginea corporală exterioară se va găsi plină de semnificaţii diverse atunci cînd nu este umbrită de informaţiile furnizate de interacţiunea socială. Atunci există tendinţa unei orientări tot mai clare asupra expresivităţii, prezentării sociale, dimensiunilor psihologice, mentale şi morale ale persoanei. Această distincţie este marcată şi pentru formarea unei impresii, şi a unei judecăţi asupra celuilalt. Dar, cu trecerea de la un nivel de percepţie la altul, importanţa acordată aspectelor luate în considerare va schimba locul imaginii exterioare în sistemul de evaluare a celuilalt.

Astfel, criteriile de estimare se modifică în scopul formării unei prime impresii sau opinii despre persoana observată. în cele două cazuri, corpul nu mai intervine decît pentru un număr redus de persoane (4%). Stilul individului care se referă la alură, siluetă, impresie generală contează pentru 28% în cazul primei impresii, dar nu mai este menţionat dacă este vorba de o judecată. Acest lucru nuanţează ipoteza conform căreia percepţia celuilalt ar fi globală şi intuitivă, precum aceea a unui efect de halo al criteriilor estetice care ar afecta, în timp, toate judecăţile asupra celuilalt. Expresivitatea corpului, aşa cum se manifestă ea prin figură, ochi, privire sau voce, devine mai puţin importantă (menţionările feţei trec de la 26% la 7 %, cele ale privirii de la 25 % la 8 %, cele ale vocii de la 22% la 1%). La fel stau lucrurile pentru atributele care trimit la seducţia ce emană din persoană, cum ar fi farmecul, aura (de la 7% la 3%), simpatia, atracţia (de la 9% la 3%). în schimb, ceea ce implică o codificare socială ca modul de a vorbi, comportamentul, gesturile, atitudinile devine un indiciu mai pertinent în cazul judecăţii (de la 15% la 25%). Acesteia pare să îi corespundă sentimentul unei activităţi interpretative din partea observatorului: pentru stabilirea judecăţii, 6% dintre persoane fac aluzie la o intuiţie, la un *feeling* despre celălalt, inexistent la prima impresie.

într-o manieră generală, rolul interacţiunii ca bază de evaluare este mai accentuat la cea de-a doua abordare a celuilalt decît în prima. Astfel, se subliniază mai mult aportul conversaţiei, al conţinuturilor sale (de la 6% pentru formarea impresiei, la 9% pentru formarea opiniei), al calităţilor spiritului şi inteligenţei pe care le dovedeşte (1 % *vs* 5%), la care se adaugă, pentru judecată, criterii ignorate în formarea impresiei, cum ar fi sistemul de gîndire, părerile, gusturile (9%), modul de viaţă şi anturajul (3%). De altfel, în cazul judecăţii se fac referiri mai explicite la informaţii obţinute prin schimb, prin dialog (19% din răspunsuri), sau la ceea ce dezvăluie, în timp, relaţia cu celălalt, experienţa frecventării sale (10%), elemente, desigur, absente din prima impresie. Aportul interacţiunii permite totodată descoperirea caracteristicilor psihologice şi morale care sînt mai pertinente în desăvîrşirea estimării celuilalt, amintite de 26% dintre persoane, faţă de 10%, care erau pentru prima impresie.

Totuşi, trăsăturile la care se acordă atenţie sînt diferit modulate : în vreme ce observarea trăsăturilor psihologice şi a personalităţii pare la fel de posibilă atît

la formarea impresiei cit şi a judecăţii (7% şi 10%), observarea calităţilor morale este apreciată în al doilea caz (3% contra 16%). Fiind vorba de prezenţa socială, informaţiile pe care aceasta le furnizează rămîn în general asemănătoare în ambele cazuri. Cu toate acestea, se va nota că dacă ceea ce se referă la ţinută, atitudine, curăţenie nu variază (11% şi 10%), aspectul vestimentar şi estetic îşi schimbă ponderea (de la 11 % la 17%). La integrarea codurilor sociale se adaugă, în acest ultim caz, uşurinţa de a le manipula, care dă un plus de valoare prin faptul că presupune o dominare socială.

Această dimensiune de dominare socială şi faptul că o cunoaştere a celuilalt trece printr-un schimb apropiat şi susţinut demonstrează că, într-o judecată, corpul este mai puţin important ca purtător tăcut al unei identităţi psihologice şi sociale, decît indicatorii universului interior aflaţi într-o interacţiune directă, în care observatorul îşi joacă rolul alături de cel observat. Cu alte cuvinte, raţionamentele făcute asupra celuilalt sînt poate mai puţin automatice şi imediate decît se presupune în general în cercetările care studiază procesele cognitive într-un vid social, adică fie în laborator, fie fără a ţine seama de rolul proceselor de interacţiune sau al inserţiei sociale a subiecţilor, care îi înzestrează cu preconstrucţii culturale şi reprezentări sociale prin care se exprimă identitatea lor.

Totuşi, există o relaţie directă între criteriile care servesc la formarea unei prime impresii asupra celuilalt şi cele care asistă elaborarea unei opinii despre celălalt, aşa cum arată inversarea datelor privitoare la cele două procese (chi 2 = 0,01). Expresivitatea, prezentarea socială, caracteristicile psihologice şi morale sînt criterii de observare a căror dominantă permite distingerea unor tipuri de observatori diferiţi, la care ea rămîne stabilă de la un proces la altul. Ar exista, deci, o coerenţă între punctele de vedere adoptate în raport cu celălalt. Să fie vorba de o coerenţă pur cognitivă, sau de o coerenţă corespunzătoare unei logici sociale determinate de modelele de percepţie legate de aparenţa socială, sau de jocul afirmării identitare ?

4.2. Cînd pentru celălalt este ca pentru sine

Variabilele sociale par să aibă o incidenţă asupra poziţiilor exprimate de persoanele interogate, asemenea variabilei construite ce permite estimarea dependenţei în raport cu interacţiunea şi partenerii săi. în acest ultim caz, se pare că percepţia celuilalt este în rezonanţă cu rolul care i se conferă în formarea imaginii exterioare a sinelui (chi 2 = 0,05). Nivelul crescut al dependenţei orientează către expresivitate, nivelul mediu - către prezentarea socială ; în schimb, persoanele independente, a căror imagine nu se bazează nici pe comparaţie, nici pe opinia celorlalţi, acordă importanţă în crearea primei lor impresii doar caracteristicilor non-fizice (psihologice, mentale şi morale). Aceeaşi tendinţă, nesemnificativă, se degajă în privinţa formării judecăţii; în special subiecţii independenţi aşteaptă, după un schimb prelungit cu persoana, descoperirea calităţilor sale psihologice şi morale. S-ar părea că atunci cînd se acordă importanţă celuilalt, expresivitatea traduce imediat şi impune trăsături pertinente din punctul de vedere al afirmării unei identităţi sociale. în caz contrar, atunci cînd se respinge importanţa privirii celuilalt, identitatea se situează în profunzimea schimbului şi dincolo de aparenţele fizice. Ar exista un fel de fundament existenţial al dependenţei/independenţei.

Vom vedea că acest fundament are baze sociale :

- Plecînd din momentul în care pune în cauză jocul social, raportarea la corp încetează să fie diferenţiată în funcţie de sex ; mai mult, se observă o tendinţă nesemnificativă către un plus de sensibilitate în evaluarea oamenilor, pentru atributele prezentării sociale şi aptitudinile mentale şi intelectuale.
- Vîrsta, care nu schimbă prima impresie, o face în mod clar în cazul judecăţii (chi 2 = 0,001): tinerii, conduşi fără îndoială de căutarea unei societăţi de egali, pun accentul pe schimbarea şi descoperirea calităţilor psihologice şi a modului de a vedea ; persoanele de vîrstă medie sînt mai sensibile la prezenţa socială, la cele două niveluri de percepţie a celuilalt, confirmînd pregnanţa inserţiei sociale în atitudinea mentală a maturităţii; o dată cu înaintarea în vîrstă, expresivitatea, atribut dominant de la prima impresie, serveşte la judecarea calităţilor morale în cazul judecăţii, experienţa socială permiţînd judecarea celuilalt în funcţie de manifestările sale expresive.
- Diferenţele de nivel de studii, înţeles ca nivel socio-profesional, dezvăluie o tendinţă ce diferenţiază, într-o manieră puţin semnificativă, nivelurile socio-culturale mediu şi ridicat, care acordă importanţă expresivităţii şi prezentării sociale, şi nivelurile mai scăzute, sensibile mai ales la interacţiunea socială şi la criteriile psihologice şi morale.
- In ceea ce priveşte criteriul religios, el îi opune pe catolici, pentru care prezenţa socială contează cu precădere, evreilor şi ateilor, care acordă avantaj dimensiunilor non-fizice pentru apropierea de celălalt.

Deci, se pare că grupul de apartenenţă furnizează categorii şi modele pentru a-l percepe pe celălalt. Se vede, astfel, rolul socialului în grila de observare pe care subiectul o utilizează pentru descifrarea persoanei şi în orientarea sensibilităţii sale către celălalt. Această intervenţie se face la nivel cognitiv atunci cînd subiectul se întoarce spre celălalt pentru a-l evalua; ea intră în rezonanţă cu propriile aşteptări şi reacţii la nivelul vieţii atunci cînd acesta se întoarce spre celălalt pentru a-l lua ca martor şi ca reper. Intervenţia în discuţie vrea să protejeze imaginea sinelui în faţa riscurilor micşorării respectului de sine şi a identităţii pe care o poartă în ea relaţia socială. Deoarece se pare că, într-adevăr, apărarea identităţii sociale legată de grupurile de apartenenţă sau de referinţă este o miză care modulează procesele cognitive.

În mizele sale, prezentarea sinelui raportează într-o oarecare măsură identitatea personală şi auto-imaginea la interacţiunea socială, ceea ce confirmă analizele interacţioniştilor. Acesta este motivul pentru care cei care riscă să fie destinaţi prin acest mijloc unui statut de natură ireversibilă sînt atît de prudenţi cînd este vorba să decidă asupra persoanei pornind doar de la aparenţa sa. Trecînd de la formarea impresiilor şi judecăţilor la aceea a raţionamentelor asupra a ceea ce este ea, i-am întrebat pe cei intervievaţi dacă aparenţa putea dezvălui ceva despre persoană şi starea ei socială şi, în caz pozitiv, în ce consta aceasta (caracter, inteligenţă, stare de sănătate, stare morală, mod de viaţă, poziţie socială). Deşi 72% din cei chestionaţi au estimat că este posibil, un mecanism proiectiv modulează în mod sensibil cîmpul inferenţelor autorizate, pornind de la indicii corporale. Cînd se depinde de celălalt pentru a stabili propria imagine, se crede că aparenţa dezvăluie ceva despre persoană; se crede contrariul în momentul în care dependenţa este mediocră sau nulă (chi 2 = 0,001). însă această opoziţie nu este numai de ordin psihologic. Aparenţa implică un statut social

care se stabileşte plecînd de la un punct de vedere şi un loc, ele însele sociale. Grupurile sociale cu un capital cultural ridicat tind să facă raţionamente ; situaţia este inversă în cazul grupurilor mai puţin favorizate. Dar îndeosebi clasele sociale mijlocii sau superioare sînt cele care se deosebesc din acest punct de vedere de funcţionari şi muncitori, pentru care aparenţa nu este un revelator al personalităţii (chi 2 = 0,001). Această ultimă poziţie este ocupată în mod egal de atei şi evrei, care se opun - în mod nesemnificativ - catolicilor.

Natura socială a procesului care determină raţionamente este confirmată de ierarhizarea trăsăturilor susceptibile de a fi induse de aparenţă. Caracterul este ceea ce transpare cel mai bine (71 % dintre subiecţi). Se regăseşte aici o categorie fundamentală a gîndirii spontane, aranjată într-o ordine naturală (Jodelet, 1989a) şi care, fără îndoială, îşi datorează o parte din pregnanţă codurilor furnizate de înţelepciunea populară, aşa cum s-a văzut. în schimb, inteligenţa, facultate interioară, se dezvăluie mai greu (33%). Şi dacă starea de sănătate, ce trimite la o funcţionare naturală, este la fel de observabilă precum caracterul, starea morală se apropie de modul de viaţă (66% şi 61 %). Totul se petrece ca şi cum acestea din urmă s-ar reliefa dintr-o variabilitate socială, în acelaşi timp şi psihologică, legată de semnificantul corporal, în aceeaşi manieră cum ar face-o la un grad mai scăzut poziţia socială (46%).

în această privinţă, felul în care se modulează această ierarhizare socială în diferitele grupuri sociale este explicit:

- Tinerii, fideli unei anumite independenţe sociale, subestimează toate posibilităţile de inferenţă, faţă de cei mai vîrstnici, care valorizează în special inducţiile privitoare la inteligenţă şi poziţia socială (chi 2 = 0,01).
- Diferenţele socio-profesionale sînt instructive într-un mod aparte : muncitorii şi funcţionarii, deja cei mai puţin înclinaţi să se bazeze pe aparenţă pentru a se decide asupra unei persoane, se caracterizează printr-un procent ridicat de refuzuri de a răspunde la toate inducţiile propuse. Cei care răspund nu permit o transpunere în aparenţă decît pentru două trăsături: poziţia socială şi sănătatea, opunîndu-se astfel claselor mijlocii şi superioare, care acordă atenţie inteligenţei şi modului de viaţă (chi 2 = 0,05). Altfel spus, în cadrul unei poziţii în mod global negative, clasele defavorizate fac o deosebire între anumite trăsături obiective (sănătate, poziţie socială), cărora le acordă vizibilitate, şi trăsături legate de identitatea psihologică şi socială (inteligenţă şi mod de viaţă), cărora le refuză observabilitatea. Clasele mai favorizate nu au de făcut decît să analizeze corpul din punct de vedere obiectiv : ele „naturalizează" caracteristicile legate de identitatea personală şi opţiunile din viaţă. Această dialectică a refuzului trimite la o apărare a identităţii, raţionamentul ce pleacă de la fizic apărînd ca un proces cognitiv a cărui dinamică are ca domeniu de activitate apărarea sau demonstrarea identităţii subiectului în cadrul unei condiţii sociale date. Transparenţei lui „a părea" al celor care au, în planul aparenţei, mijloacele necesare semnificării şi identificării prin condiţiile lor sociale, i se opune opacitatea „fiinţei" şi identitatea ascunsă a celor care nu vor să fie judecaţi printr-o aparenţă pe care condiţia lor socială o defavorizează. Ceea ce este în deplină concordanţă cu diferenţele deja observate în ceea ce priveşte independenţa în raport cu judecata celuilalt şi alegerea referenţilor în evaluarea sinelui: independenţă mai mare şi referinţă la mediul afectiv în cadrul nivelurilor socioculturale joase, dependenţă competitivă

față de mediul social și profesional, în cadrul nivelurilor înalte. Variabila religie reproduce această dinamică referitoare la opoziția dintre inteligența pe care o citesc catolicii și poziția socială pe care o iau în considerare evreii și ateii (chi 2 = 0,10).

Miza socială a prezentării de sine este mascată atunci cînd se etichetează o persoană plecîndu-se de la aparența fizică ; cînd miza este recunoscută, aceasta din urmă - oricît de puțin ameninţă imaginea sinelui - se găsește disociată de atributele constitutive ale identității personale. Este un caz ilustrativ de elaborare cognitivă în care intra-individualul se structurează pe inter-individual.

5. Concluzii

Fenomenele de reprezentare socială, pe care tocmai le-am pus în evidență, referitoare la relația dintre identitatea socială și psihologică și perceperea interpersonală sînt suficiente pentru a demonstra că în domeniul percepției sociale (unde încă mai domină modelele cognitive) întîlnim procese care nu rezultă dintr-un mecanism intra-individual, ci dintr-o dinamică în care socialul și culturalul contribuie la formarea psihologicului. Acest lucru a fost posibil prin introducerea dimensiunii corporale în abordarea psihosocială a relațiilor interpersonale și a formării reprezentărilor sinelui și ale celuilalt.

Am arătat că acest domeniu, aflat printre cele mai vechi domenii tratate în psihologia socială, a ocupat și continuă să ocupe un loc important. Această constanță a interesului a dat naștere cercetărilor empirice și teoretice care s-au dovedit a fi fecunde nu numai din punctul de vedere al paradigmelor și al problematicii, dar și prin faptul că numeroase rezultate empirice cumulative au permis o remarcabilă îmbogățire a științei. în sfîrșit, în această progresie, mai multe modele au fost ameliorate sau desăvîrșite printr-o serie de depășiri și reluări succesive, deschizînd de fiecare dată noi perspective. Dezvoltarea celor mai recente perspective ce permit integrarea într-un întreg a dimensiunilor sociale și corporale în analiza aspectelor cognitive și afective ale relației sociale ar trebui să constituie un pas înainte în psihologia socială și să favorizeze unificarea diferitelor cîmpuri care funcționează și astăzi într-un mod disparat.

Denise Jodelet

Bibliografie

ABRIC J.C. (ed.) (1994), *Pratiques sociales et representations.* Paris. PUP.
ARGYLE M. (1975), *Bodily Communication,* London, Methuen.
ASCH S. (1946), „Formir.g impression of personalii)", *Journal of Abnorma1 and Social Psychology, 411,* 258-290.
ASCH S. (1959), „A perspective on social psychology", in S. KOCH (ed), *Psychology : A Study of a Science,* New York, McGraw Hill, voi. 3.

BIRDWHISTELL R. (1970), *Kinesics and Context,* New York, Ballantine Books.
BRUCHON-SCHWEITZER M.-L. (1990), *Une psychologie du corps.* Paris, PUF.
BRUNER J.S. şi TAGIURI R. (1954), „Person perceptîon". in G. LINDZEY (ed.>, *Handbook of Social Psychology,* Reading, Addison-Wesley.
COOLEY C.H. (1902), *Human Nature and Social Order,* New York, Scribners.
DARWIN C. (1872), *Tlie Expressions ofthe Emotions in Mau and Animals,* London, Appleton.
DESCAMPSM. (1989), *Le Langage du corps el la communication corporelle.* Paris, PUF.
DUCLOS S., LAIRD J. *et al.* (1989), „Emotion-specific effects of facial expression and postures on emoţional experience", *Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1,* 100-108.
EERON D. (1941), *Gesture and Environment,* New York, King's Crown Press.
EXLINE R. (1963), „Exploration in the process of person perception : visual interaction in relation to competition, sex and need for affiliation", *Journal o)Personality, 31,* 1-20.
EYSENCK H.J. (1947), *Dimension of Personality,* London, Kagan Paul, tr.fr. (1950), Paris. PUF.
FESTINGER L. (1954), „A theory of social comparison processes", *Human Relations,* 7, 117-140.
FLAMENT C. (1989), „Structure et dynamique des representations sociales", in D. JODFI.ET (ed.), *Les Representations sociales,* Paris, PUF.
FREY S. *et al.* (1983), „A unified approach to the investigation of nonverbal and verbal behavior in communication research", in W. DCISE şi S. Moscovici (eds.), *Current Issues in European Social Psychology.* Cambridge, Cambridge University Press, voi. 1.
FREY S. *et al.* (1993), „Mise en evidence du traitement cognitif et affectif du non verbal'", *Bulletin de la Fondation Maison des Sciences de l 'Homme.*
GILBERT D.T. (1989), „Thinking lightly about others. Automatic component ofthe social inference process", in J.S. VLEMAN şi J.A. BARGH (eds.), *Unintended Thought,* New York, The Guilford Press.
GOFFMAN E. (1959), *The Presentation of Seif in Everyday Life,* New York. Doubleday, tr.fr. (1961), Paris, Editions Minuit.
HALL E.T. (1959), *The Silent Language,* Garden City, Doubleday.
HALL E.T. (1966), *The Hidden Dimension,* Garden City, Doubleday.
HALL E.T. (1983), *Tlie Dance of Life. The Other Dimension of Time,* Garden City, Doubleday.
HALL E.T. (1991), *Les Langages corporels,* in C. GARNIER, *Le Corps retrouve,* Montreal, Agence d'Arc.
HARRE R. (1989), „Grammaires et lexiques, vecteurs de representations sociales", in D. JODELET (ed.), *Les Representations sociales,* Paris, PUF.
HEIDER F. (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations,* New York, Wiley.
HEIDER F. (1965), „La perceptîon d'autrui", in A. LEVY (ed.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux,* Paris, Dunod.
JODELET D. (1983), „La representation du corps, ses enjeux prives et sociaux", in J. HAINARD şi R. KAEHR, *Le Corps enjeu,* Neuchâtel, Musee d'ethnographie.
JODELET D. (1984), „The representation ofthe body and its transformations", in R. FARR şi S. MOSCOVICI (eds.), *Social Representations,* Cambridge, Cambridge University Press.
JODELET D. (1989a), *Folies et Representations sociales,* Paris, PUF.
JODELET D. (1989b), *Les Representations sociales,* Paris, PUF, ed. a 3-a, 1993.
JODELET D. şi OHANA J. (1982), *Representations sociales du corps et groupes sociaux,* Paris, EHESS.
KELLEY H. (1965), „Deux fonctions des groupes de reference", in A. LEVY (ed.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux,* Paris, Dunod.
KELLEY H. (1992), „Common sense psychology and scientific psychology", *Annual Review of Psychology, 43,* 1-23.
KRETSCHNER E. (1931), *Korperbau und Charakter,* reeditată 1967, Berlin, Springer Verlag.
Loux F. şi RICHARD P. (1978), *Sagesses du corps,* Paris, Maisonneuve şi Larose.
MAISONNEUVE J. (1970), „La fonction du regard", *Colloques de l'Institut naţional de la sânte et de la recherche medicale,* 399-414.

MAISONNEUVE J. şi BRUCHON-SCHWEITZER M.-L. (1981), *Modeles du corps et psychologie esthetique,* Paris, PUF.

MAISONNEUVE J. şi LAMY L. (1993), *Psycho-sociologie de l'amitie,* Paris, PUF.

MEAD G.H. (1934), *Mind, Seif and Society,* Chicago, Chicago University Press; tr.fr. (1963), *L'Esprit, le soi, la societe,* Paris, PUF.

MOSCOVICI S. (1976), *La Psychanalyse, son image et son public,* Paris, PUF, ediţia întîi, 1961.

PAICHELER H. (1984), ,,L'epistemologie du sens commun. De la perception ă la connaissance de l'autre", in S. MOSCOVICI (ed.), *Psychologie sociale,* Paris, PUF.

PEPITONE A. (1986), „Culture and the cognitive paradigme in social psychology", *Australian Journal of Psychology, 38, 3,* 245-256.

PICARD D. (1983), *Du code au desir,* Paris, Dunod.

PIOLAT M., HURTIG M.C. şi PICHEVIN M.F. (1992), *Le Soi. Recherches dans le champ de la cognition sociale,* Lausanne, Delachaux et Niestle.

RIME B. (1984), „Langage et communication", in S. MOSCOVICI (ed.), *Psychologie sociale.* Paris, PUF.

SHELDON W.H. (1950), *Les Varietes de la constitution physique de l'homme,* Paris, PUF.

SPERBERD. (1992), „De l'attributiond'intenţiona la communication", *Courier du CNRS,* 79-114.

WUNDT W. (1916), *Elements of Folk Psychology,* New York, Macmillan.

ZAJONC R.B. (1980), „Feeling and thinking : preferences need no inferences", *American Psychologist, 35,* 151-175.

PARTEA A DOUA

Procesele elementare ale relației cu celălalt

CAPITOLUL III

Formele elementare ale altruismului

1. Două probleme îngemănate: egoismul și altruismul

Faulkner publica în 1931 *Sanctuar,* una din capodoperele sale în care descrie acest univers insuportabil al cruzimii și imbecilității sudului Statelor Unite. El povestește sinistra aventură a unei tinere de șaptesprezece ani, Temple Drake, fiica unui judecător, pe care un gangster psihopat, Ruby, o deflorează cu un știulete de porumb. Apoi el o închide într-un bordel din Memphis, unde face ca fata să fie violată de un mic cerșetor pe care ulterior îl ucide. Paralel cu această întîmplare se desfășoară o alta, ceva mai puțin edificatoare: Lee Goodwin, fabricant și traficant de alcool, este judecat pe nedrept pentru moartea lui Tommy, un debil mental. în ciuda eforturilor de a-l salva depuse de Horace Benbow, avocat cu bune intenții, Goodwin este condamnat și executat. Toate aceste fapte sînt abominabile și demne de tragedia greacă. în special Horace Benbow pare mișcat, prin ceea ce face, de un sentiment altruist care îl determină să încerce să îl salveze pe Goodwin și să-l ajute pe Ruby. Acest sentiment este umbrit, însă, de lipsa de caracter care îl condamnă la slăbiciune atunci cînd înfruntă nedreptatea. S-ar putea vedea aici destinul altruismului într-o societate dominată de egoism, lene și ipocrizie.

Am putea continua cu alt roman - și sînt destule - în care altruismul apare ca o trăsătură normală, așteptat și însuflețitor, din partea unui personaj salvator. Aproape cu rare excepții, ni se oferă imaginea binelui care triumfă în fața lipsei de generozitate, a inconștienței sau interesului indivizilor. Căci, atunci cînd se vorbește de egoism sau de altruism, se au în vedere sentimente sau comportamente care contrastează cu fondul normal al unei culturi și care, de aceea, pun o problemă. Să ne imaginăm o clipă una din aceste societăți ideale în care oamenii ar coopera, ar fi solidari unii cu alții, ar urmări un scop comun. Din momentul în care unul din membrii societății refuză să-l ajute pe celălalt, să contribuie la efortul general, urmărindu-și doar propriile interese, este imediat considerat egoist. Acest termen desemnează o atitudine deviantă, contra a tot ceea ce se așteaptă în mod normal de la fiecare. Mai mult, în acest tip de societate, egoismul - faptul că indivizii nu țin cont de ceilalți - constituie cea mai stringentă problemă morală, științifică, deci și practică. în vreme ce într-o societate în care fiecare este înclinat să-și urmeze interesele, să nu se preocupe decît de satisfacerea dorințelor sale, să nu se conducă decît în funcție de preferințele sale, egoismul nu mai constituie o problemă. în schimb, ceea ce devine o problemă și cere o explicație este altruismul, faptul de a ajuta pe cineva, de a arăta generozitate sau de a se sacrifica pentru familie, pentru concetățeni etc.

Se știe de cîte ori acest gen de atitudine dezinteresată, daruri spontane sau manifestări de simpatie este primit cu suspiciune, dînd naștere la întrebări cu privire la scopul și așteptările unui asemenea gest. Acest lucru nu este de mirare, deoarece acolo unde egoismul este considerat a fi ceva normal, orice acțiune altruistă pare necuviincioasă, deviantă, căutîndu-i-se un motiv ascuns, care nu poate fi decît unul egoist. Este interpretat pur și simplu astfel încît să capete o aparență normală.

Se știe în ce măsură relațiile dintre două persoane - între părinți și copii, profesori și studenți, deci între persoane care se îndrăgesc - sînt marcate de incertitudinea privind aspectul egoist sau altruist al sentimentelor sau acțiunilor celuilalt. Uneori se ajunge pînă la a pune la îndoială natura propriilor acțiuni și sentimente.

Să intrăm totuși în miezul subiectului. Problema altruismului s-a pus cu deosebită acuitate în societatea noastră occidentală fondată pe prioritatea interesului și a individului. Nu din cauză că există riscul ca oamenii să fie prea altruiști, deci să uite de ei înșiși, ci pentru că ar putea să nu fie suficient de altruiști. Or, nu există coexistență fără empatie, nici ajutor - nici chiar sacrificiu de sine - fără consens în privința riturilor sau formelor pe care trebuie să le îmbrace acest ajutor sau acest sacrificiu.

Fără acest consens nu ar mai exista societate, ci o junglă de bărbați și femei sau o piață veritabilă în care ar supraviețui doar cei mai norocoși (Badcock, 1986). Altruismul este problema unei culturi a cărei regulă este egoismul: iată punctul nostru de plecare. Deci, nu va fi considerat nici ca o proprietate a naturii umane, nici ca un impuls - cum se face de prea multe ori - în termeni în care următorul text al lui Trivers (1981) ne oferă un exemplu :

> Aplicat ființelor umane, scrie el, raționamentul care precede poate fi rezumat spunînd că se așteaptă un conflict fundamental în cursul socializării, în legătură cu impulsurile altruiste și egoiste ale progeniturii. Se așteaptă ca părinții să își socializeze copilul astfel încît acesta să acționeze mai altruist și mai puțin egoist decît ar acționa în mod normal, și se așteaptă ca progenitura să reziste unei astfel de socializări *(op.cit.,* p. 32).

Dacă se presupune - cum am făcut aici - că el se determină în raport cu o regulă, putem depăși puțin aspectele biologice sau morale, și să considerăm altruismul ca relație între indivizi și mai ales ca relație între indivizi și societate.

2. Bunul samaritean, răul samaritean și definiția altruismului

Este chiar atît de greu să-ți ajuți aproapele? Citind cîteva articole despre automobiliștii care își continuă drumul fără a da primul ajutor victimelor unui accident, despre călătorii dintr-un tren de navetiști care nu apără o tînără agresată de niște tineri sau despre trecătorii care se fac că nu aud atunci cînd li se cere de pomană, ajungem să credem că da, este greu să-ți ajuți aproapele. Majoritatea studiilor de psihologie socială au fost făcute de cercetători care și-au pus între-

barea. Cum poţi fi egoist? Cum poţi să rămîi indiferent în momentul cînd viaţa aproapelui este în pericol, suferinţa sa, cumplită, el neputînd ieşi dintr-o situaţie dificilă decît cu ajutorul nostru? în general, psihologii sociali au căutat să înţeleagă din ce cauză ne vedem de drum cînd celălalt are nevoie de noi şi în ce fel se poate încuraja, la fiecare dintre noi, un comportament de sprijin, o atitudine prosocială. Cu alte cuvinte, de ce sîntem răi samariteni şi cum putem să devenim buni samariteni ?

Să reluăm parabola lui Iisus şi a bunului samaritean :

> Un om cobora de la Ierusalim la Ierihon, şi a căzut între tîlhari care, după ce l-au dezbrăcat şi l-au rănit, au plecat, lăsîndu-l aproape mort. Din întîmplare, un preot cobora pe calea aceea şi, văzîndu-l,a trecut pe alături. De asemenea şi un levit, ajungînd în acel loc şi văzînd, a trecut pe alături. Iar un samaritean, mergînd pe cale, a venit la el şi, văzîndu-l, i s-a făcut milă şi, apropiindu-se, i-a legat rănile, turnînd pe ele untdelemn şi vin, şi, punîndu-l pe dobitocul său, l-a dus la o casă de oaspeţi şi a purtat grijă de el. Iar a doua zi, scoţînd doi dinari, i-a dat gazdei şi i-a zis : „Ai grijă de el şi, ce vei mai cheltui, eu, cînd mă voi întoarce, îţi voi da". (Luca, 10, 30-35)

Am spune că e o scenă din zilele noastre, cu menţiunea că, acum, vedem destul de rar un samaritean care, plimbîndu-se, se îngrijeşte de rănile mulţimii de bărbaţi şi femei rămaşi fără mijloace de existenţă, fără demnitate, fără speranţe.

Fără îndoială că Batson (1987) a vrut să explice generozitatea bunului samaritean raportîndu-se la marile oraşe. Pentru el, preotul şi levitul erau oameni importanţi grăbiţi să ajungă la treburile lor, în timp ce umilul samaritean era mai puţin presat de timp. Pentru a demonstra acest lucru, psihologul a regizat într-un mod ingenios situaţia descrisă în parabolă. El a cerut mai întîi studenţilor de la Princeton Theological Seminary să se reculeagă, după care au fost invitaţi la o conferinţă, care pentru jumătate din ei se referea la parabola bunului samaritean. Apoi i-a îndrumat spre un studio de înregistrări aflat într-o clădire vecină. O parte din studenţi a fost înştiinţată pe un ton natural: „Mai durează cîteva minute, dar puteţi să mergeţi". Celorlalţi li s-a spus: „Aţi întîrziat. Sînteţi aşteptaţi de cîteva minute. Deci, aţi face mai bine să vă grăbiţi". Pe drum, şi unii şi ceilalţi au trecut pe lîngă un om prăbuşit în faţa intrării unui imobil, cu capul plecat, tuşind şi gemînd. S-a observat că dintre studenţii care erau grăbiţi, 10% i-au oferit ajutorul, iar dintre ceilalţi, aproximativ două treimi.

Nu putem să nu recunoaştem ca interesantă scena în care un seminarist din zilele noastre, în timp ce meditează la parabola bunului samaritean, trece nepăsător prin faţa unei victime care tuşeşte şi geme. La fel ca automobiliştii sau trecătorii, seminaristul nu a remarcat suferinţa aproapelui său şi nici nu a observat situaţia în ansamblul ei. Grăbiţi, preocupaţi, presaţi să-şi îndeplinească sarcinile, ei au preferat pur şi simplu să nu-şi piardă timpul aplecîndu-se asupra persoanei întinse pe marginea străzii. Oricare ar fi motivele aflate la baza acestui comportament - inconştienţă, uitare, urgenţă - propovăduitorii modelului bunului samaritean s-au dovedit un model al răului.

Am văzut că o persoană care nu este grăbită se opreşte pentru a ajuta un individ aflat în suferinţă. O persoană cu adevărat grăbită îşi continuă drumul. Se poate spune despre prima că are un comportament altruist şi despre a doua că are un comportament egoist. Dar putem afirma că una este altruistă şi cealaltă nu? Bineînţeles că nu, deoarece, în ambele cazuri, a ajuta sau a nu ajuta depinde de timpul disponibil şi de circumstanţe. Nici una dintre aceste două persoane nu

se sacrifică şi nici nu face un gest excepţional, cum sugerează parabola. Numai 10% din seminariştii care, deşi presaţi de timp, s-au oprit şi au ajutat persoana în suferinţă au fost buni samariteni. Trebuie să recunoaştem că nu este un procent satisfăcător. Totuşi, a spune că doar 10% din seminarişti s-au comportat într-o manieră altruistă *şi* au făcut dovada altruismului presupune o anumită reprezentare socială a acestuia, care îl defineşte şi îl individualizează.

Evident, parabola astfel pusă în scenă arată că o persoană altruistă, gata oricînd să-şi sacrifice bunurile şi timpul, se dovedeşte a fi la fel chiar şi în cazul în care nu i se promite nici o recompensă în schimbul serviciilor sale. Această persoană nu este dezinteresată ; dimpotrivă, ea este *interesată de celălalt,* printr-un fel de relaţie pe care o are în general cu ceilalţi, convinsă fiind că lumea ar fi cu siguranţă mai bună dacă fiecare ar proceda în aceeaşi manieră.

Macaulay şi Berkowitz (1970) propun o definiţie a altruismului corespunzătoare acestei reprezentări, evocînd un „comportament care să acţioneze în beneficiul celuilalt fără a aştepta recompensa unei surse externe" *(op.cit.,* p. 3). Definiţia include atît intenţiile altruistului, cît şi comportamentul său. Totuşi, în mod implicit, ea exclude recompensele interne, cum ar fi respectul faţă de sine şi culpabilitatea derivată de aici. O astfel de excludere prezintă avantajul practic de a evita excesul de informaţie, eludînd problema de identificare a unui act cu adevărat neegoist.

Nu pretindem că ar fi singura definiţie valabilă a altruismului, cunoscîndu-se multitudinea de definiţii propuse şi din care nu cunoaştem decît o mică parte. De altfel, este puţin probabil ca diferenţele dintre acestea să fie rezolvate vreodată. Controversele care iau naştere pot fi asemănate cu bătăile cu perne dintre părţile adverse ce dorm în acelaşi pat. De aceea, considerăm că definiţia dată de Macaulay şi Berkowitz exprimă această temă universal prezentă în activităţile umane, în cazul oamenilor care cedează de bună voie - dacă această raţiune are un sens - cea mai mare parte a propriilor resurse, fiind mulţumiţi atunci cînd acţionează pentru ceilalţi.

3. Cele trei forme de altruism

Deoarece toate definiţiile sînt de acord că altruismul presupune sacrificiu de sine şi întrucît orice sacrificiu trebuie, într-o oarecare măsură, să rănească *ego-u* pentru a fi sacrificiu de sine, ecuaţia psihologică „altruism egal sociabilitate" rezultă direct din definiţia altruismului pe care am ales-o, fie ea ştiinţifică sau morală. În acest fel, aspectul altruismului pur care loveşte *ego-u* nu face obiectul unei probleme puse în termeni psihologici: „adevăraţii altruişti" acţionează, după definiţia dată de Macaulay şi Berkowitz (1970), împotriva interesului propriu. Altruismul ideal ar părea, atunci, asociat nu numai neplăcerii, ci şi unei anumite iraţionalităţi, dacă se acţionează împotriva propriilor interese. Putem chiar presupune că durerea, pedeapsa şi alte abandonări ale satisfacţiei sînt rezultatul tendinţei noastre de a-l ajuta pe celălalt, de a crea o legătură socială.

Totuşi, folosirea expresiei „adevăraţi altruişti" dă naştere unei întrebări: există persoane despre care nu se poate spune că sînt altruiste? Sau, mai exact,

admitem existența unei „personalități altruiste" în sensul în care vorbim de „personalitate introvertită" sau de „personalitate autoritară" ? Este o întrebare binevenită, la care din nefericire nu putem da un răspuns exact. De multă vreme, urmărind comportamentul altruist în variate situații, psihologii caută să stabilească un model coerent de diferențe între indivizi. însă, în pofida talentului lor, trebuie să recunoaștem că ei nu au obținut rezultatele dorite.

Rushton (1980), apoi Futz și Cialdini (1990) au observat:

- că celălalt este ajutat în anumite situații;
- că aproape nimeni nu este dispus să ajute în alte condiții;
- și că aceleași persoane îl ajută pe celălalt în unele situații, și nu îl ajută în altele.

Așadar, pentru moment nu putem spune despre cineva că este altruist și nici nu putem prezice că, deoarece s-a comportat într-o manieră altruistă într-un context, se va purta la fel și în altul. S-ar părea că singurele regularități observate țin de regularități de situații sau, mai exact, de relație. Fără a forța prea mult lucrurile, se pot distinge trei clase sau trei forme de altruism pe care vom încerca să le descriem și în legătură cu care vom furniza cîteva exemple.

3.1. Altruismul participativ

Atunci cînd căutăm o imagine pentru a ilustra ideea *altruismului participativ,* cea mai bună și mai potrivită se dovedește a fi aceea a societăților de furnici și de albine. Acestea sînt considerate societăți bine integrate, cu un grad ridicat de diviziune a muncii și un procent de altruism care le impune o cooperare intensă și permanentă. Aici, mai mult decît oriunde, se întîlnește un angajament fără rezervă al fiecărui membru în vederea supraviețuirii ansamblului social. Prin sacrificiul de sine necondiționat al soldaților, prin munca neobosită a muncitoarelor, prin ajutorul susținut dat atunci cînd este necesar, toate componentele populației contribuie la o coeziune și la o stabilitate impresionante. Totuși, dacă se elimină din această imagine stereotipul și absurdul, rămîne elementul participării intense la viața în comun, ceea ce impune fiecăruia sacrificarea timpului, a energiei și, mai rar, a vieții. Pe scurt, se poate admite că este vorba de un altruism exersat în favoarea familiei, Bisericii, patriei - sub o formă extremă - și, sub o formă moderată, față de camarazii sau de oamenii care se găsesc într-o situație fericită ori nefericită.

Să ne gîndim la catastrofele naturale, la sărbători sau manifestații publice, pe scurt, cînd oamenii fac sacrificii imprevizibile, neconsimțite într-o situație normală. Nu este deloc exagerat să se considere că participarea la viața unei colectivități sau la o situație anume creează identificări între indivizi, dintre care cu adevărat remarcabilă este aceea dintre părinți și copii. în cartea sa *Le Moi et Ies mecanismes de deferise,* Anna Freud (1978) scrie :

> Cunoaștem cu toții părinți care, în același timp altruiști și egoiști, le încredințează copiilor proiecte de viață pe care altădată ei au visat să le realizeze. Totul se întîmplă ca și cum acești părinți ar spera să se folosească, în vederea atingerii scopului pe care ei nu l-au putut realiza, de copilul lor, mult mai dotat, cred ei, avînd calități indispensabile. Poate chiar relațiile atît de sincer altruiste ale unei mame cu fiul ei

se fondează, în mare măsură, pe această delegare a marilor dorințe către o ființă considerată mai aptă pentru realizarea lor (A. Freud, *Le Moi et Ies mecanismes de deferise,* Paris, PUF, 1978, p. 121).

Bineînțeles că gesturile altruiste nu sînt niciodată gratuite : ele echilibrează insuficiențele vieții. Altruismul este o problemă a societăților unde încrederea în sine este subiectul unei crize, unde este necesară reînnoirea semnelor aparenței, unde viziunea încrezătoare și unitară în comunitate a fost înlocuită cu o neîncredere în lumea înconjurătoare și în ceea ce se află dincolo de ea. Religiile au înțeles întotdeauna acest pericol, protejîndu-se prin ritualuri de sacrificiu și de smerenie în fața Bisericii și a preoților.

Considerăm necesar să adăugăm că altruismului participativ îi este propriu să fie un *altruism fără celălalt.* El nu se adresează unui individ anume, particularizat în mod subiectiv, ci comunității în ansamblul său, oricare ar fi participanții. Dacă există un altul pentru fiecare, atunci acest „noi" este cel ce îi leagă pe membrii familiei, pe fiii unei națiuni, pe credincioșii unei Biserici etc, pe „noi" pentru care ne sacrificăm și prin care ne simțim puși în valoare. Totodată, se înțelege că acest altruism urmărește susținerea unei legături speciale pe care nu o putem rupe cu adevărat. A ieși din această relație, chiar și în mod iluzoriu, sau temporar, prin exil, ar echivala într-o oarecare măsură cu a înceta să existi. Căci este dovedit faptul că din punct de vedere psihic, ca și din punct de vedere cultural, este imposibil să-ți părăsești națiunea, familia, cîteodată Biserica sau comunitatea ca și cum ți-ai părăsi cercul profesional, o relație de afacere, chiar una sentimentală. Și aceasta pentru simplul motiv că nu există nici națiune și nici părinți de schimb.

De aceea, poate, cel mai potrivit mod de a defini altruismul participativ este de a spune că *ținele* și *celălalt* nu sînt cu adevărat distincte. Se înlocuiesc unul pe celălalt, schimbînd în mod constant poziția la fel ca părinții și copiii în ciclul vieții. în punctul unde altruismul și dragostea se confundă nu se mai poate distinge ceea ce se face „pentru celălalt" de ceea ce se face „din dragoste pentru celălalt". Acest altruism este, după cum vom vedea, în același timp, o legătură specială și un simbol al respectivei legături.

3.2. Altruismul fiduciar

Imaginea societății de insecte evocată este una ambiguă și contradictorie în sine. Ea admite interpretări care țin de morala unei epoci, dar nu rezistă la observațiile amănunțite ale respectivelor societăți; în plus, am putea-o considera falsă. Oricum, în lumea animală se observă o formă de altruism care se manifestă și la speciile neînrudite. Delfinii și balenele vin în ajutorul animalelor ce aparțin unor specii diferite. Multe povestiri au arătat ajutorul pe care aceste animale l-au adus oamenilor aflați în dificultate. Dar ce caută oamenii atunci cînd stabilesc între ei o relație de întrajutorare? Un anumit grad de încredere (Moscovici, 1988) cu atît mai necesar cu cît indivizii sînt mai străini unul de celălalt. Doar cu această condiție ei pot fi siguri că sensul și valoarea gestului vor fi apreciate de beneficiari.

Să luăm cazul unei persoane care face un sacrificiu în favoarea alteia, aceasta din urmă fiind obligată ca, într-un fel sau altul, să o răsplătească. Sacrificiul

primei persoane stabilește o legătură ce va trebui confirmată de recunoștința celei de-a doua. Este vorba de o legătură de partaj: de hrană, bani, relații, mijloace de orice fel în cazul unui pericol sau al unei suferințe. Or, încrederea care ia naștere în asemenea ocazii poate fi însoțită de recunoștință, simpatie sau empatie, în sens pozitiv, și de decepție, în sens negativ. Astfel, se instaurează o stare de tensiune dinamică în relații, mai ales atunci cînd încrederea se transformă în neîncredere sau neîncrederea în încredere. în aceste condiții, vorbim de *altruism fiduciar,* pentru că ceea ce este făcut în favoarea celuilalt depinde de gradul de încredere sau neîncredere pe care indivizii îl percep sau doresc să-l stabilească în relația lor. Din punct de vedere psihologic, consecința acestor fapte este că interacțiunile sînt abordate sub semnul incertitudinii. „

Prin ce anume gestul inițial este lipsit de recunoștință ? Se mai poate vorbi de altruism în cazul unei decepții ? De exemplu, un vecin își risipește timpul și banii pentru a ajuta o persoană bolnavă - și aceasta, vindecîndu-se, îl evită și chiar nu-i mai adresează nici un cuvînt. După definiția pe care am dat-o altruismului, vecinul a săvîrșit în mod cert un act altruist. Iar faptul că încrederea i-a fost înșelată nu are importanță în măsura în care altruismul este „de partea sa". Va trebui să-i caute cîteva justificări în dialogul cu sine însuși. Totuși, decepția îl va fi făcut să înțeleagă că *alter-u* nu este un *alter ego,* un dublu al sinelui; dimpotrivă, este cineva care gîndește și acționează în mod diferit. Dintr-un anumit punct de vedere, el este dezamăgit de sine însuși, deoarece demersul său nu a fost cu adevărat altruist. Iată adevărul pe care-l ascundem în spatele discursului despre ingratitudinea oamenilor.

Este momentul să ilustrăm aceste supoziții prin cîteva studii concrete. Krebs (1970), de exemplu, pleacă de la ipoteza că dorim intens să ajutăm pe cineva apropiat, care ne atrage. Astfel, s-a observat că atunci cînd oamenii se găsesc în apropierea unei persoane care suferă, ei își manifestă de obicei empatia: un copil care țipă în mijlocul străzii atrage atenția și îngrijorarea. Cu cît strigătele sale seamănă mai puțin a exclamații de bucurie, cu atît există mai multe șanse ca el să fie ajutat (Pilliavin și Pilliavin, 1972). Mai mult chiar, Krebs (1975) a observat la studenții de la Harvard că cei ale căror reacții, măsurate prin teste psihologice și mărturii, denotau mai multă suferință ca răspuns la suferința altei persoane erau totodată și cei care ar fi ajutat cel mai mult respectiva persoană. Gestul altruist este asociat proximității empatice, dar și creșterii respectului față de sine. într-un studiu privind donatorii de sînge din Wisconsin, Pilliavin *et al.* (1981) afirmau că a dona sînge creează o stare de confort și un sentiment de autosatisfacție. Pe scurt, ne simțim bine cînd facem un bine. în general, sentimentul de suferință și empatia se conjugă pentru a motiva altruismul într-o situație de criză în care se caută apropierea de ceilalți. în cadrul unei anchete foarte ingenioase, Amato (1986) a intervievat persoanele care, în 1983, au văzut la televizor cum un incendiu izbucnit într-o regiune secetoasă a distrus sute de case din apropiere de Melbourne. El s-a ocupat mai ales de felul în care s-au făcut donațiile în bani și produse. Astfel, a observat că persoanele care și-au exprimat indiferența sau indignarea au donat mai puțin decît cele care au fost bulversate sau au manifestat îngrijorare și simpatie pentru victime. Există un număr imposibil de rezumat aici de cercetări similare care demonstrează, în mod incontestabil, că persoanele care își manifestă empatia pentru cealalți sînt gata să-i ajute în majoritatea situațiilor. Acestea trec foarte rar pe cealaltă parte

a străzii. Din rezultatele experienţelor citate trebuie să mai reţinem că persoanele respective ajută chiar cînd ştiu că nimeni nu va remarca gestul lor. Solicitudinea lor rămîne constantă pînă la sfîrşit.

Am insistat asupra acestor studii tocmai pentru a lămuri natura unui fenomen suprinzător prin amploarea din ultimii ani. Intenţionăm o discuţie despre contribuţia asociaţiilor umanitare (Medecins du mond, Medecins sans frontieres, Unicef...) care acţionează aproape în toată lumea. Asociaţiile amintite exprimă într-o manieră instituţionalizată altruismul fiduciar al milioanelor de persoane faţă de bărbaţii, femeile şi, mai ales, faţă de copiii aflaţi în suferinţă şi pe care dorim să îi ajutăm - de exemplu, cei din Bosnia-Herţegovina sau din Africa.

Totuşi, kcrurile sînt mai complexe decît s-ar crede. Multe din studiile citate au pus în evidenţă următorul fapt: sentimentele de culpabilitate şi de tristeţe amplifică voinţa de a ajuta. Nu este nevoie să cercetăm prea mult pentru a înţelege acest motiv. Propria noastră nefericire ne face mai sensibili la nefericirile celuilalt. Altruismul fiduciar contribuie mai ales la satisfacerea *ego-ului* nostru. Astfel, atunci cînd un individ se simte vinovat, deprimat sau îndurerat, faptul de a săvîrşi un act de întrajutorare îi permite depăşirea stării psihice negative. Aşa cum au subliniat unele experienţe, rezultă că, dacă atunci cînd cineva se află într-o stare de disconfort psihic, individul o depăşeşte ascultînd, de exemplu, o înregistrare umoristică, în acest caz dispoziţia de a ajuta pe cineva nu mai există. Aşadar, pe de o parte există un climat afectiv propice altruismului fiduciar, iar pe de altă parte, a ajuta reprezintă un mod de ameliorare a unei stări sufleteşti negative atunci cînd dăruirea este voluntară (Cialdini *et al.*, 1981 ; Weyant, 1978).

Se pune întrebarea cine pe cine ajută. Bunul samaritean, încercînd, la rîndul lui, suferinţa victimei, face un gest caritabil şi restabileşte contactul cu ceilalţi, îşi restabileşte încrederea în posibilitatea unei relaţii, sperînd că timpul va schimba lucrurile (Kohn, 1990). Victima joacă aici un rol simbolic de mediere cu lumea şi cu sine însuşi. Ea oferă o raţiune de a ne demonstra nouă înşine că sîntem recuperabili; a răspunde la apelul său este de ajuns pentru a ridica valoarea celui care se consideră eşuat din punct de vedere moral şi psihic. Suferinţa victimei nu este decît motivul ocazional care declanşează mecanismul altruist, această dorinţă nestăpînită de a ieşi din sine pentru a stabili un raport de bună credinţă cu oamenii, în general. Raportul reduce distanţa dintre *ego* şi *alter* şi atenuează, prin empatie, violenţa sentimentelor şi intereselor care ne separă în mediul social în care trăim. Altfel spus, altruismul fiduciar face posibilă crearea unei lumi intersubiective, alimentînd intersubiectivitatea însăşi.

3.3. Altruismul normativ

Pînă acum am studiat două forme fundamentale de altruism : altruismul participativ şi altruismul fiduciar. Legătura de ataşament care îl determină pe primul şi încrederea pe care se sprijină cel de-al doilea caracterizează legăturile altruiste în cauză.

A treia formă de altruism, aşa cum se întîlneşte ea codificată în lumea socială, va fi denumită *altruism normativ*. Dacă această formă nu poate fi calificată drept altruism în sensul subiectiv al termenului, în schimb, ea îşi merită pe deplin acest nume în sens obiectiv. Am observat că actul de altruism este definit ca un act prin

care o persoană face un sacrificiu pentru a observa, întotdeauna, ameliorarea stării celuilalt. Dacă altruismul este de folos întregii colectivități, vorbim despre altruism participativ. Dacă actele altruiste sînt destinate susținerii unei relații între persoane și reducerii distanței dintre ele, vom vorbi despre altruism fiduciar (Batson, 1987).

Dar cum vom califica un act altruist așa-zis impersonal și în care intervine, ca un al treilea actor, norma societății sau a culturii? Este vorba tot de un altruism „veritabil"? Am ajuns la concluzia că la această întrebare se poate răspunde printr-un „nu" hotărît. însă orice societate și cultură are un sistem de clasificare a relațiilor, ordonate în relații altruiste și relații egoiste, însoțite de un inventar de situații în care trebuie ajutat sau nu cel aflat în suferință. Se arată, de asemenea, cine trebuie ajutat și în ce fel, în interiorul unei *reprezentări sociale* complete.

Cercetările asupra altruismului trebuie făcute în spiritul coerenței și profunzimii, însă, procedînd într-un mod total arbitrar, ele au studiat comportamentele indivizilor fără a ține cont de această reprezentare socială, care le dă un sens. Nu credem că ne-am înșelat afirmînd că există două reprezentări extreme ale altruismului: prima, care pornește de Sa relația unei persoane cu alta, și a doua, care îl situează în relația de ansamblu, într-o manieră impersonală. Pe de o parte se exprimă o responsabilitate, pe de altă parte o solidaritate. Poate că nu astfel trebuie privite lucrurile. însă ne vom convinge că această abordare este logic inevitabilă în psihologia socială. Unul din avantajele sale ar fi de a vedea că numeroase instituții - Asigurările sociale, ajutorul de șomaj, azilurile, asociațiile de ajutor reciproc - sînt instituții de altruism normativ. Așadar, ele sînt fundamentate pe o reprezentare socială a comportamentelor menționate, a clasificărilor de ajutoare care trebuie acordate sau a sacrificiilor la care trebuie să consimțim. Este vorba de reprezentări axate fie pe responsabilități, fie pe solidarități, care trebuie echilibrate pentru buna funcționare socială a instituțiilor. Fără a exagera, se poate spune că o mare parte din frustrările și neînțelegerile referitoare la instituții se datorează lipsei de adeziune la aceste reprezentări, faptului că ele nu sînt recunoscute în mod explicit.

Să revenim la preocupări mai modeste și mai limitate, la importanța normelor. Foarte multe cercetări au demonstrat că indivizii care și-au însușit *norma de responsabilitate* se angajează mai mult într-o relație altruistă decît cei care au interiorizat-o mai puțin (Rushton, 1980). într-o lucrare amplă, Staub (1974) a dat spre completare studenților săi o serie de scale, conținînd măsura responsabilității sociale. într-un test practic ce verifica dacă aceste măsuri precizează un comportament de ajutorare, autorul le-a dat studenților ocazia de a-și oferi ajutorul într-o situație de urgență, după cîteva săptămîni de la completarea chestionarelor. Rezultatele studiului au fost clare : toate indică o legătură între adeziunea la norme și comportamentul de ajutorare.

Bineînțeles, știm cu toții, norma responsabilității impune acordarea de ajutor celor care au nevoie, fără grija recompenselor viitoare. Numeroase experiențe, care ar lua prea mult timp pentru a fi menționate, au dovedit că oamenii doresc adesea să ajute victimele, chiar dacă gestul trebuie să rămînă anonim, în absența recompensei sociale. Totuși, în viața curentă, ei se supun normei responsabilității, ca oricărei norme, într-o manieră selectivă, adică acordînd prioritate victimelor la care suferința pare să aibă cauze impersonale. Ei urmează o regulă simplă : să ajuți pe cei care merită. Or, dacă acest merit rămîne indiscutabil în

condiţiile unui dezastru natural sau în cazul morţii unui apropiat, el devine discutabil dacă victimele sînt suspectate de a-şi fi cauzat nenorocirea prin lene şi imprudenţă. în astfel de situaţii, se consideră că nu ar trebui să li se acorde ajutor sau că ar trebui să se facă dreptate. Icks şi Kidd (1979) au studiat impactul acestor interpretări într-o cercetare întreprinsă la Universitatea din Wisconsin, Statele Unite. Studenţii acestei universităţi au primit un telefon de la un anume Tony Freeman care îi anunţa că urmează aceleaşi cursuri ca şi ei. Le-a mărturisit că le-a găsit numerele de telefon în anuar şi le-a cerut ajutorul în legătură cu un examen care se apropia. Apoi, plîngîndu-se, Tony a adăugat: „Sînt capabil să muncesc foarte mult, dar cîteodată pur şi simplu nu am chef. Astfel încît majoritatea notiţelor luate la cursuri nu mă ajută cu nimic". în acel moment, studenţii au fost mai puţin înclinaţi să îl ajute pe necunoscutul Tony Freeman, decît dacă le-ar fi spus doar că nu face faţă examenului. Această cercetare şi altele care i-au urmat demonstrează că sîntem în mod normal tentaţi să ajutăm pe cineva atunci cînd ne solicită, dar cu condiţia să nu găsim motiv de a-i respinge greşeala, eliberîndu-ne astfel de orice responsabilitate faţă de aceasta (Berkowitz şi Lanterman, 1986; Schwartz, 1977).

Am văzut sensul concret în care maxima „Ajută-te, şi Cerul te va ajuta" trebuie înţeleasă ca „Ajută-te şi ceilalţi vor fi obligaţi să te ajute". Sperăm că aceste cîteva cercetări vor da cititorului o idee despre altruismul obligat pe care credinţa religioasă sau educaţia primită ni-l impun ca pe o „datorie" faţă de celălalt. Trebuie să ne ajutăm vecinul, să apărăm o persoană aflată în pericol etc., şi aceste obligaţii le creează celorlalţi şi nouă înşine aşteptări în ceea ce ne priveşte. Aşteptările acestea prescriu un comportament altruist şi îl deosebesc de comportamentul care violează normele. Vocea conştiinţei şi cea a opiniei publice veghează la respectarea legilor. Astfel se explică faptul că indiferenţa sau egoismul apar, în unele situaţii, ca o crimă, crima de neajutorare a aproapelui aflat în suferinţă.

4. Altruismul egoist sau egoismul altruist

Sîntem în măsură să facem o constatare simplă şi evidentă, dar nu lipsită de semnificaţie, pe care majoritatea psihologilor au descris-o, şi anume că altruismul este o virtute şi o superioritate morală. Aceasta deoarece toţi specialiştii l-au văzut ca pe un antidot pentru egoismul şi lipsa de generozitate cu care întîmpinăm adesea suferinţa semenilor. Este, însă, greu de crezut că există un altruism pur, o atitudine sau un comportament care să nu fie motivate decît prin ele însele, deci într-un mod gratuit. Şi totuşi aceasta este o părere foarte răspîndită, care simplifică mult realitatea umană şi duce la numeroase eşecuri în relaţiile amicale, sentimentale sau de alt tip. De fapt, se uită principiul economic după care „la nimic se răspunde cu nimic", fraza celebră arătînd că „nimeni nu mănîncă degeaba". Şi credem, astfel, că se poate să primeşti fără să oferi, în contul unei obligaţii altruiste. Celălalt este sfătuit să-şi facă datoria, să-şi sacrifice timpul şi energia în numele regulilor morale şi al imperativelor sociale.

Se înţelege de la sine că aceia care în interesul lor aşteaptă asemenea sacrificii şi o astfel de generozitate din partea celorlalţi sînt în avantajul lor atunci cînd

consideră altruismul ca fiind întotdeauna bun şi intrinsec remunerator, eliberat de orice egoism. Numim „altruişti egoişti" pe aceia care se dăruie sincer, fără nici o reţinere sau sentimente obscure. înţelegem prin asta că sacrificiile lor sînt nu produsul altruismului, ci al unor motive egoiste. într-adevăr, virtutea, modestia, dezinteresul, deci toate aceste calităţi zilnic insuflate acţionează în detrimentul posesorului lor. Oare pentru că el le exploatează în beneficiul său chiar atunci cînd le laudă ? Dominaţia s-a bazat adesea pe virtutea celor umili şi pe elogiul săräciei, la fel cum mulţi au făcut carieră pornind de la opere de caritate. Nietzsche rezuma această relaţie într-un pasaj exploziv : „Vecinul vostru laudă absenţa egoismului pentru că el trage de aici un folos". *Altruismul egoist* este, înainte de toate, una din căile inconştiente care duc înspre exploatarea fizică şi socială a celuilalt. Cei care sînt nerăbdători să folosească astfel altruismul ar face mai bine să se gîndească la propria conservare, să reziste tendinţei pe care o au de a-şi sacrifica energia şi timpul. Sau, cel puţin, ar trebui să se întrebe care le sînt adevăratele motive cînd realizează un act altruist, pentru a se asigura că este vorba de a-l ajuta şi nu de a-l servi pe celălalt.

Această problemă nu putea scăpa vigilenţei psihanalizei, care observă în lipsa de egoism, în devotamentul faţă de celălalt, frica intensă de a înfrunta dorinţele cele mai intime. De aceea virtuţile ni se par inumane şi chiar suspecte. în cartea pe care am citat-o, Anna Freud (1978) aminteşte cazul unei tinere învăţătoare. Tînăra se distingea prin caracterul său puţin exigent şi prin faptul că nu aştepta foarte mult de la viaţă. Ea făcuse o pasiune pentru viaţa amoroasă a prietenelor şi colegelor sale, încercînd mereu să le ajute. Deşi indiferentă faţă de modă, tînăra arăta un mare interes pentru toaletele prietenelor sale. Ea îşi consuma toată energia devotîndu-se copiilor altora şi uşurînd existenţa unor oameni la care ţinea, fără a primi prea mult în schimb. Inutil să mai prelungim descrierea, căci fiecare, în anturajul său, ştie cel puţin o persoană care să semene cu această tînără. Nu mai rămîne decît să se demonstreze în cadrul unei analize că zelul altruist pe care tînăra îl manifesta avea motivaţii egoiste ; învăţătoarea îşi satisfăcea dorinţele împărtăşind satisfacţia celuilalt, utilizînd mecanismele proiecţiei şi identificării. în legătură cu aceasta, Anna Freud scria :

> Atitudinea ştearsă care presupune interdicţia propriilor impulsuri înceta din momentul în care era vorba să se realizeze aceleaşi dorinţe după ce ele fuseseră proiectate asupra altei persoane. Cedarea propriilor emoţii pulsionale în favoarea celuilalt este marcată de egoism, iar eforturile făcute pentru a satisface dorinţele celuilalt creează un comportament care ne forţează să-l calificăm drept altruist (A. Freud, *Le Moi et Ies mecanismes de deferise,* Paris, PUF, 1978, pp. 116-117).

Observăm numeroase cazuri asemănătoare în viaţa cotidiană, cînd entuziasmul şi empatia pentru suferinţa celuilalt nu duc la generozitate, ci la panică. Nu este vorba de un sentiment altruist faţă de cel care suferă şi are nevoie de noi, ci de teama asumării unei dorinţe pe care o încercăm noi înşine. De exemplu, o mamă care nu vrea să cheltuie banii pentru plăcerea sa, nu va ezita să cheltuie orice sumă pentru a-şi bucura fiul sau fiica. Este des întîlnită situaţia în care un student ce ezită să răspundă la seminar dă timp colegului să-şi pregătească argumentele, încercînd orice pentru a-l încuraja să vorbească şi să se evidenţieze, putem adăuga, în locul său. Cele două cazuri ilustrează foarte bine ceea ce numim *egoism altruist.*

5. Concluzii

Trebuie să subliniem că în cadrul relațiilor interpersonale am observat existența a două forme mixte de altruism: altruism egoist și egoism altruist. Aceasta se explică fără îndoială prin faptul că relațiile sînt mai profunde, dar de scurtă durată și tranzitorii. Se observă, totuși, că tema altruismului a fost relativ neglijată de psihologia clinică. Dar trebuie să admitem că în Franța ea a atras și mai puțin atenția psihologilor sociali și a antropologilor. Respectiva lipsă de atenție este cu atît mai puțin justificată cu cît trăim într-o țară unde altruismul este instituționalizat pe scară largă. în acest capitol am dorit să subliniem importanța temei, stabilindu-i profilul. Dar nu am căutat să explicăm altruismul, din două motive diferite. Mai întîi, pentru că nu credem că există astăzi o explicație care să fie totodată coerentă și fondată pe observații valabile. Apoi, pentru că explicațiile care există, mai ales cele din sociobiologie sau psihanaliză, nu pot fi expuse fără o critică exigentă a presupozițiilor lor. Or, această lucrare nu este suficientă pentru a conține o astfel de critică. De aceea îi sfătuim pe cei care doresc să cunoască explicațiile existente, să citească cărțile lui Badcock (1986) și ale Annei Freud (1978). Din nefericire, nici unul, nici celălalt nu s-au ocupat de aspectul social al altruismului, aspect de care sîntem foarte interesați.

Serge Moscovici

Bibliografie

AMATO P.R. (1986), „The role of help : a criticai view of research findings", *Psychological Reports, 36,* 299-320.

BADCOCK S.R., (1986), *The Problem of Altruism,* Oxford, Basil Blackwell.

BATSON C D. (1987), „Prosocial motivation: îs it ever altruistic?", in L. BERKOWITZ (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology,* Orlando, Academic Press, voi. 20.

BERKOWITZ L. și LANTERMAN K.G. (1968), „The tradițional socially responsible personality", *Public Opinion Quarterly, 32,* 169-185.

CIALDINI R.B., BAUMANN D.J. și HF.NRICK D.T. (.1981), „Insights from sadness : A three-step model of the development of altruism as hedonism", *Developmental Review, 5,* 207-223.

FREUD A. (1949), *The Ego and the Mechanism of Defense,* London, tr.fr., *Le Moi et Ies mecanismes de defense,* Paris, PUF, 1978.

Furz J. și CIALDINI R.B. (1990), „Situational and personality determinants of the quantity and the quality of helping", in R.A. HINDE și J. GROEBEL, (eds.), *Cooperation and Prosocial Behaviour,* Cambridge, Cambridge University Press.

ICKS D. și KIDD R.F. (1979), „Effect of dissonance arousal on helpfulness", *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 66-91.

KHON A. (1990), *Deciding to Care,* New York, Basic Books.

KREBS D.L. (1970), „Altruism - an examination of the concept and review of the literature", *Psychological Bulletin,* 75,258-303.

KREBS D.L. (1975), „Empathy and altruism", *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 1134-1146.

MACAULAY M.R. și BERKOWITZ L. (eds.) (1970), *Altruism and Helping Behaviour,* New York, Academic Press.

PILLIAVIN J. A., DAVIDSON J.F., GAERTNER S.S. şi CLARK R.D. III (1981), *Emergency Intervention,* New York, Academic Press.

PILLIAVIN J.A. şi PILLIAVIN I. (1972), „The effect of blood on reactions to a victim", *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 353-361.

MOSCOVICI S. (1988), *La Machine âfaire des dieux.* Paris, Fayard.

RUSHTON J.L. (1980), *Altruism, Socialization and Society,* Englewood Cliffs, Prentice Hali.

SCHWARTZ S.H. (1977), „Normative influences on altruism", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 10.

STANS E. (1974), „Helping a distressed person : social, personality and stimulus determinants", in L. BERKOWITZ, *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 7.

STAUB (1974), „Helping a distressed person : social personality and stimulus determinants", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 7.

TRIVERS R. (1981), „Sociobiology and politics", in E. WHITF (ed.), *Sociobiology and Human Politics,* Lexington and Tornito.

WEYANT J.M. (1978), „Effects of mood states, costs and benefits on helping", *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1167-1169.

CAPITOLUL IV

Competenţele sociale

Competenţele sociale *(social skills)* sînt *pattern-uh* ale comportamentului social care dau indivizi competenţi din punct de vedere social, cu alte cuvinte, capabili să producă efectele dorite asupra celorlalţi indivizi. Aceste efecte se pot raporta la motivaţii personale, ca de exemplu a fi popular, sau la obiective atribuite celuilalt, cum ar fi dezvoltarea capacităţilor de învăţare, refacere sau muncă. Competenţele sociale cotidiene ocupă, în general, primul plan, iar cele profesionale, planul secund.

S-a admis că datorită competenţelor sociale pot lua naştere repercusiuni demne de luat în considerare atît în viaţa socială şi sănătatea mentală, cît şi în reuşita profesională. De aceea, se acordă tot mai multă atenţie antrenării competenţelor sociale la numeroşi bolnavi şi în diferite tipuri de meserii, Ideea este valabilă şi pentru situaţiile referitoare la singurătate, aptitudini sexuale şi munca în străinătate (vezi tabelul 1, p. 76). Ulterior, vom studia metodele utilizate şi eficacitatea lor.

Competenţele sociale constituie în egală măsură un model de comportament social care utilizează analogia între performanţa socială şi competenţele motrice ; de exemplu, şofatul (Argyle, 1983). Competenţele sociale *(social skills)* sînt, în general, considerate ca aspect comportamental al competenţei sociale *(social competence)*; există şi alte componente : erudiţia, înţelegerea, lipsa anxietăţii - care contribuie la această competenţă şi determină performanţa.

1. Evaluarea competenţei sociale

Trebuie să evaluăm competenţa socială a indivizilor pentru a judeca necesitatea formării lor şi tipul de formaţie care le este destinat, dar şi pentru a studia maniera mai aprofundată a diferitelor „calităţi sociale". Metodele utilizate de obicei nu sînt aceleaşi pentru studierea şi formarea indivizilor care lucrează şi pentru situaţiile clinice incluzînd diferite probleme, printre care şi solitudinea.

1.1. Competenţele sociale în muncă

Ele pot fi evaluate de cercetători - studiind, de exemplu, efectele diferitelor moduri de direcţionare - sau de cei însărcinaţi cu selecţia şi promovarea personalului.

Măsurile obiective ale eficacităţii, cum ar fi vînzările, productivitatea etc. au avantajul de a putea fi folosite imediat, constituind indicii directe ale reuşitei

în muncă. Totuși, uneori este dificil să se obțină asemenea măsuri: indivizi diferiți pot lucra în situații diferite astfel încît măsurile să nu fie comparabile ; de asemenea, poate fi necesară luarea în considerare a diferitelor rezultate dintre care unele sînt greu de măsurat, ca de exemplu „bunăvoința" (pentru vînzări). Totuși, în numeroase situații profesionale, avansările și concedierile sînt, de cele mai multe ori, bazate pe rezultate obiective.

Evaluările prin subordonați sau colegi sînt o metodă utilizată în tehnicile de motivare prin evaluarea meritului. Și aceasta a fost deseori utilizată în cercetările despre *leadership,* de exemplu *mLeader Behavior Description Questionnaire* al lui Fleishmann și Harris (1962). Aceste evaluări pot include numeroase grile, însă este important de știut care se aplică într-adevăr competențelor sociale.

Jocul de roluri este o metodă des utilizată în centrele de evaluare pentru selectarea cadrelor. Acestea din urmă fie trebuie să joace rolul unui *leader,* al unui membru al grupei de lucru, al unei comisii, fie sînt confruntați cu situații profesionale asemănătoare. Metoda este un bun predictor - 0,25-0,35 (Munchinsky, 1986) - și este bine corelată cu comportamentul indivizilor la locul de muncă, mai ales al instructorilor.

Jocul de roluri în fața camerei video reprezintă o altă metodă. Este dificil ca unele meserii să fie reduse la un joc de rol; în schimb, se poate utiliza camera video pentru a expune o problemă și a-l face pe candidat să reacționeze oral, înregistrînd și evaluînd răspunsurile lui. Metoda a fost utilizată în Marea Britanie în cadrul poliției (Bull și Horncastle, 1983).

Discuțiile sînt adesea folosite în evaluarea competențelor profesionale, însă nu este indicată fundamentarea aprecierilor pe performanța dobîndită în timpul întîlnirii, deoarece aceasta este o situație particulară. Ar fi mai bine să se ceară un raport detaliat al performanței în muncă sau în alte situații similare.

1.2. Competențele sociale ale pacienților și ale populației generale

Discuțiile pot fi o bună sursă de informații pentru a determina situațiile sau relațiile receptate ca dificile, dar și problemele care iau naștere.

Jocurile de roluri sînt des utilizate, folosindu-se „complici" locali sau alți participanți, fie mimîndu-se situații dificile, fie impunîndu-se ca sarcină „a învăța să-l cunoaștem pe celălalt". Scena este filmată și studiată cu atenție. Astăzi se cunoaște faptul că, atunci cînd joacă un rol, bolnavul are un comportament diferit de cel natural (McNamara și Blumer, 1982). Formatorii consideră că ea oferă un mare număr de informații. Testul de interacțiune socială, în care pacienții sînt confruntați cu situații sociale standard, este mai elaborat (Trower, Bryant și Argyle, 1978).

Numeroase *chestionare* despre competența socială, cuprinzînd în general de la 3 la 7 subgrile, au fost elaborate mai ales în Statele Unite. Ele au fost trecute în revistă de către Spitzberg și Cupach (1989). Validitatea lor nu a fost dovedită pînă în prezent și nu au fost incluse în domeniul clinic. COMQ a lui Sarason (1985), o grilă scurtă și simplă, s-a dovedit o bună măsură de cercetare. Noi am utilizat o autoapreciere a dificultăților întîlnite în diferite situații sociale - informații de care formatorii au nevoie (vezi tabelul 1 de la p. 76).

Consensul este puțin mai larg în privința măsurilor principalelor componente ale competențelor sociale, ca empatia și servitudinea. Vom reveni ulterior asupra acestui subiect.

Evaluarea prin ceilalți este o metodă care poate fi uneori utilizată : profesorii își pot evalua elevii; elevii se pot evalua între ei; personalul medical îi poate evalua pe unii pacienți.

Situații

1. Vă plîngeți unui vecin de zgomotele pe care le auziți mereu.
2. Conduceți pentru prima oară la o serată o persoană de sex opus.
3. Mergeți la o întrunire profesională.
4. Nu vă simțiți bine, consultați un medic.
5. Mergeți la înmormîntarea unei rude apropiate.
6. Faceți un ocol pentru a destinde un prieten deprimat care v-a rugat să-i telefonați.
7. Dați o petrecere mare (de exemplu, cu ocazia aniversării a douăzeci și unu de ani).
8. Țineți un mic discurs formal în fața a cincizeci de persoane care nu vă cunosc.
9. înapoiați un articol de care nu sînteți mulțumit la magazinul de unde l-ați cumpărat
10. Vă prezentați noilor vecini.
11. Trebuie să vă ocupați de un copil dificil și neascultător.
12. Mergeți la o petrecere unde sînt prezenți numeroși indivizi cu alte preocupări culturale.
13. Jucați un joc după cină.
14. Asistați la căsătoria unei cunoștințe îndepărtate, unde cunoașteți cîteva persoane.
15. Vă scuzați față de u:i superior pentru că ați uitat să faceți un comision important.

Tabelul 1 - După Argyle *ct al.,* 1981.

2. Nevoia de antrenare a competențelor sociale

Cîți indivizi au nevoie de o astfel de antrenare, presupunîndu-se că ea ar fi eficace ? într-un fel, toți oamenii ar putea să-și amelioreze competențele sociale în aceeași manieră în care cîntăreții de operă au profesori și sportivii olimpici, antrenori. Unii indivizi sînt însă mai lipsiți de competențe sociale decît ceilalți și suferă din această cauză.

2.1. Nevoia de antrenare a competențelor sociale în cadrul populației generale

Indivizii cei mai lipsiți de competențe sociale sînt:

- copiii respinși, în general, datorită agresivității sau turbulențelor, ori cei lipsiți de prieteni sau izolați;
- adolescenții și tinerii singuri, timizi, nonconformiști sau cu probleme sexuale. Aproximativ 40% dintre studenți se declară timizi, 55% sînt adeseori singuri. Este unul din grupurile cele mai importante, prezentînd carențe la nivelul competențelor sociale;

- adulții care nu au prieteni sau cei care au probleme conjugale (un al treilea divorț) ori probleme cu copiii;
- persoanele vîrstnice singure, care întîmpină dificultăți în a păstra legătura cu familia sau care au un caracter dificil.

Eșecurile în una sau alta din sferele prezentate duc la un dezastru total și au consecințe dureroase : divorțuri, copii maltratați sfîrșind în delincventă, copii și tineri singuri suferind de tulburări mentale.

2.2. Nevoia antrenării competențelor sociale în muncă

Majoritatea profesiilor presupun contactul cu celălalt; pentru profesori, manageri, vînzători etc, acesta este aspectul primordial. Managerii lipsiți de competențe sociale creează în rîndul angajaților nemulțumire, de aici absenteismul și rotația personalului. Unii vînzători vînd de patru ori mai mult decît alții în același magazin. Cei care pleacă să muncească în străinătate ca vînzători sau în cadrul unor organizații (ca de pildă *Peace Corps)* au un procentaj de eșec de 60 % sau mai mult, în unele regiuni din Extremul Orient sau Orientul Mijlociu, adică se întorc înapoi înainte de sfîrșitul primului sau celui de-al doilea an (Argyle, 1984). Atunci cînd o persoană își pierde slujba, cel mai adesea este din cauza lipsei de competențe sociale. Numeroase meserii solicită competențe specifice. Singura alternativă a formării este încercarea de a dobîndi aceste competențe pe teren, tatonînd - însă această metodă eșuează cel mai adesea.

2.3. Nevoia de antrenare a competențelor sociale la bolnavii mental

Toți bolnavii mental au probleme la nivelul comportamentului social. Schizofrenicii prezintă tulburările cele mai grave și fac dificilă orice interacțiune, la fel ca și depresivii. Subiecții nevrotici au deseori carențe la nivelul competențelor sociale. După studiile pe care le-am făcut, 17% din adulții nevrotici (estimare scăzută) sînt socialmente neadaptați, prezentînd carențe în funcție de diferitele componente ale competenței sociale descrise în paragraful următor : gratificație, aserti vitate, comunicare non-verbală deficientă și mijloace de conversație reduse.

3. Componentele competenței sociale

Care sînt principalele procese psihologice care creează un comportament social corect? Dacă am cunoaște răspunsul, ne-ar fi mai ușor să analizăm și să dezvoltăm competențele sociale. Nu există însă nici un răspuns satisfăcător la întrebarea pusă, chiar dacă fiecare din procesele pe care le vom descrie a fost pus în evidență de mai multe persoane, adesea sub nume diferite.

3.1. Modelul competenței sociale

Acest model utilizează competențe motrice - de exemplu, mersul pe bicicletă sau șofatul - ca model de competențe sociale (vezi figura 1).

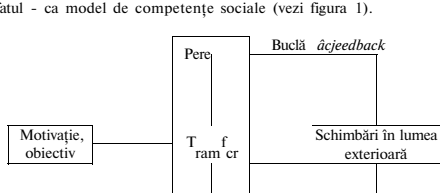


Figura 1 - Model de competență motrice (Argyle, 1983).

în fiecare caz, executantul vizează anumite obiective (de exemplu, să-l facă pe celălalt să vorbească foarte mult) procedînd într-un mod inteligent (prin întrebări dificile), observînd efectele (răspunsuri scurte) și corectînd maniera de lucru (prin întrebări mai deschise). Modelul scoate în evidență obiectivele interactorilor, comportamentul social specific utilizat, modul în care a fost primit *feedback-xx* și reacțiile corespunzătoare. în exemplul evocat, intervievatorul a modificat tipul de întrebări puse, asemeni conducătorului care întoarce volanul mașinii. Se observă flexibilitatea constantă a comportamentului ca reacție la comportamentul celuilalt (Argyle, 1983).

Prin acest model s-a pus accentul pe elementele performanței sociale, mai ales pe cele non-verbale, ca expresia feței și privirea. Totuși, este clar că elementele verbale au și ele importanța lor și că aspectele globale ale performanței, precum gratificația și asertivitatea, ar putea fi mai importante decît orice element specific. Un anumit număr de alte procese trebuie luate și ele în considerare. Unele se referă la obiective speciale (ca asertivitatea), altele la comportamente particulare (comunicarea non-verbală) sau la alte părți ale modelului (cogniția).

3.2. Asertivitatea

Asertivitatea sau capacitatea de a influența sau de a-l comanda pe celălalt a fost uneori comparată cu competența socială. Ea se opune totodată agresiunii și comportamentului pasiv. Există un număr de grile ce permit evaluarea comportamentului (vezi, de exemplu, Nathus, 1973). Noțiunea de asertivitate a fost introdusă de specialiștii în terapie comportamentală, care afirmau că asertivitatea inhibă anxietatea. Ea a fost reluată de cîteva femei dornice să învingă așa-numita opresiune exersată de bărbați (ei obțin rezultate mai ridicate pe scările asertivității). Aceasta s-a dovedit a fi utilă pentru formarea în anumite meserii -, infirmieră, de exemplu (Galassi *et al*, 1981).

După Lazarus (1973), asertivitatea comportă patru elemente: 1) refuzul cererilor; 2) cereri de favoruri și formularea de cereri; 3) exprimarea sentimentelor pozitive și negative; și 4) inițiere, continuare și încheiere a unei conversații generale. Asertivitatea se îmbină cu o serie de elemente non-verbale (ridicarea tonului vocii, privirea intensă) și verbale. Vom insista mai mult pe sociopsihologia influenței sociale.

În centrul influenței sociale trebuie să stea o cerere verbală care, pentru a putea fi eficace, ar trebui să fie convingătoare, adică să motiveze prin cîteva elemente valabile. Cererea verbală trebuie însoțită de un stil non-verbal adecvat: tonul vocii, în același timp dominator și amical. Influența este mai mare dacă există o relație interpersonală puternică de prietenie, de autoritate sau sentimentală, chiar dacă ea riscă să creeze o oarecare „servilitate", cererea fiind precedată de un număr anume de flatări și convenții. Cererea trebuie să fie una pertinentă și legitimă.

3.3. Gratificația, sprijinul

Pentru un mare număr de sociopsihologi, *gratificația* și *sprijinul* sînt cheia prieteniei și atracției interpersonale. Jennings (1950) a demonstrat, într-un studiu avînd ca subiecți 400 de fete de la casa de corecție, că fetele care ajutau, protejau, îngrijeau și încurajau pe celelalte erau cele mai populare. Mai multe teorii privind atracția interpersonală se bazează pe descoperiri de acest gen. Pentru a fi un bun *leader* trebuie să faci dovada unei anumite „atenții", adică să fii capabil să rezolvi nevoile membrilor grupului. în terapia conjugală, adeseori li s-a cerut soților să se recompenseze mai mult. Bolnavii mental, mai ales schizofrenicii și depresivii, nu sînt niciodată gratifianți; ei sînt „socialmente faliți".

Efectul de sprijin în situațiile sociale constă în : 1) susținerea celorlalți într-o situație sau relație ; 2) mărirea atracției celuilalt pentru ego; și 3) creșterea cît mai mare a influenței, atunci cînd sprijinul este în acord cu comportamentul dorit.

Sprijinul poate lua diferite forme. Sprijinul verbal include elogiul, aprobarea, acceptarea, consimțămîntul, încurajarea, simpatia. Surîsul, înclinarea capului, atingerea (în unele situații) și tonul sînt recompense non-verbale. Recompensa poate să ia și forma ajutorului, cadoului, invitației la masă, sfatului sau informației. A face pe cineva să participe la o activitate plăcută - sport, dans, muzică sau serată - este și un mod de a-l recompensa (Hargie *et ai,* 1987).

3.4. Comunicarea non-verbală (CNV)

Gesturile și semnalele sociale ale modelului competențelor sociale sînt în parte non-verbale; percepția și *feedback-vA* depind de *comunicarea non-verbală* a celuilalt. Asertivitatea și gratificația necesită un tip de comunicare non-verbală specifică la nivelul vocii, feței și atitudinii. Există un factor general de expresivitate non-verbală:

- diferitele expresii ale feței, în special surîsul;
- privirea intensă;

- apropiere mai mare ;
- voce mai puternică, mai ascuțită, mai expresivă;
- mai multe gesturi îndreptate spre ceilalți, mai puține gesturi îndreptate spre sine (de exemplu, a se atinge pe sine însuși).

Diferitele categorii de indivizi competenți și eficace din punct de vedere social sînt cotate mult mai bine în funcție de acest factor : medicii, profesorii și ceilalți sînt mai competenți atunci cînd sînt pregătiți și în acest domeniu. Indivizii social neadaptați sînt foarte răi (Argyle, 1988).

Friedman *et al.* (1980) au elaborat o grilă de autoapreciere a expresivității; indivizii cu meserii care necesită competențe sociale au cele mai bune rezultate. Totuși, trebuie să fie capabili să-și controleze expresia non-verbală : stewardesele fac acest lucru pe de o parte adoptînd pur și simplu expresia potrivită, iar pe de altă parte avînd păreri pozitive despre pasageri (Hochschild, 1983).

Este necesară decodificarea corectă a comunicării non-verbale a celorlalți. Acest decodaj este important și unii bolnavi sînt total incapabili să îl facă, dar codajul în sine este mult mai important. Această sensibilitate perceptuală face obiectul mai multor teste, printre care testul lui Pons (Rosenthal *et al.,* 1979), dar există puține legături între aceste diferite măsuri.

Un alt tip de comunicare non-verbală este utilizată în legătură cu discursul (îl vom descrie mai jos). Semnalele non-verbale reprezintă vehiculul principal al autoprezentării.

3.5. Comunicarea verbală

Comunicarea verbală se află în centrul performanței și competenței sociale. Cea mai mare parte a semnalelor și gesturilor sînt verbale și trebuie să se încadreze într-o secvență conversațională. Cea mai scurtă propoziție trebuie să fie inteligibilă pentru destinatar. Acesta este un „act verbal", un element comportamental destinat producerii unui anumit efect asupra celuilalt. Codajul necesită un decodaj anticipativ. Competențele profesionale - ale celor care predau, ale psihoterapeuților sau purtătorilor de cuvînt din sindicate - includ în mod necesar competențe verbale. Indivizii neadaptați social au adesea o conversație foarte săracă. Totuși, nu există pînă în prezent nici o măsură a competențelor verbale.

Conduita efectivă a secvențelor conversaționale este importantă. Există secvențe banale, în doi timpi, de tipul întrebare-răspuns. Grice (1975) a impus regulile referitoare la expresiile acceptabile: ele trebuie să aibă legătură cu ceea ce le precede, să furnizeze suficiente informații, dar nu foarte multe, să fie clare și cinstite. Modelul competențelor sociale propune o secvență în patru timpi în care intervievatorul își corectează prima întrebare la timpul 3.

De exemplu:

1. Intervievatorul: pune o întrebare.
2. Intervievatul: dă un răspuns nepotrivit sau nu înțelege.
3. Intervievatorul: clarifică și repetă întrebarea.
4. Intervievatul: dă un răspuns mai potrivit.

Un alt gest important este actul verbal „pro-activ" sau dublu, produs de către un individ ce răspunde la o întrebare, după care, la rîndul său, pune și el o

întrebare, în loc să încheie conversaţia. Anumite competenţe sociale profesionale, ca învăţămîntul, implică repetarea unor cicluri de tipul: profesorul îşi ţine lecţia - profesorul pune întrebări (gest pro-activ) - elevul răspunde (Flanders, 1970).

Este normal ca individul care vorbeşte să adopte acelaşi stil verbal ca şi ceilalţi, modificîndu-şi, de exemplu, debitul, vocea, accentul, limbajul etc. Acest fenomen se produce atunci cînd indivizii se simpatizează sau vor să se facă acceptaţi, situaţia fiind în acest caz mai favorabilă (Giles şi Coupland, 1991).

Politeţea este una din principalele cauze de non-respect ale regulilor lui Grice. Ea se referă mai ales la apărarea stimei pe care celălalt şi-o acordă sieşi, evitînd forţarea comportamentului său, de exemplu formulînd cereri indirecte („atenuare"), făcînd elogiul celuilalt în defavoarea sinelui şi dîndu-i dreptate la maximum. Acest tip de politeţe este eficace mai ales pentru menţinerea relaţiei dintre comandantul de bord şi echipajul unui avion, chiar dacă într-o perioadă de criză „agravarea" este preferabilă „atenuării" : este mai indicat să se spună „Opriţi această maşină stupidă! " decît „Scuzaţi-mă, domnule comandant, n-ar fi mai bine să oprim aparatul?" (Linde, 1988).

Orice conversaţie este strîns legată şi susţinută de semnale non-verbale. Indivizii care vorbesc îşi însoţesc discursul prin gesturi evocatoare, prin accente oratorice şi intonaţii; ei înalţă capul la fiecare pauză gramaticală şi la fiecare sfîrşit de frază, pentru a obţine *unfeedback*. Acesta le este dat în mod continuu de expresia feţei, de cuvintele ocazionale, de ridicarea capului şi atitudinea auditoriului. înainte de a ceda cuvîntul, cei care vorbesc aruncă priviri semnificative la final de frază, coboară tonul, încetează să-şi mişte mîinile şi modifică structura verbală a propriilor cuvinte (Argyle,1988).

3.6. Empatia, cooperarea şi atenţia acordată celorlalţi

Empatia este capacitatea de a împărtăşi emoţia resimţită de celălalt şi de a-i înţelege punctul de vedere, „de a te pune în locul celuilalt" (Eisenberg şi Strayer, 1987). Există un anumit număr de măsurări ale empatiei, cea mai cunoscută fiind a lui Mehrabian şi Epstein (1972). Bolnavii mental manifestă faţă de ei înşişi o atenţie exagerată şi sînt incapabili să se intereseze de ceilalţi şi să le ia în considerare punctele de vedere. In psihoterapie, în cadrul discuţiilor şi în numeroase alte competenţe este important să se acorde o mare atenţie punctelor de vedere şi sentimentelor celuilalt şi să se manifeste această atenţie prin întrebări, critici şi alte tehnici.

Cooperarea constă în a ţine cont de obiectivele celorlalţi şi de propriile obiective, adaptîndu-ţi comportamentul în aşa fel încît să fie atinse diferitele obiective propuse. Activităţile sociale implică întotdeauna mai mulţi indivizi, ca şi cum ar fi vorba de un joc (balansoarul, tenisul), de o activitate socială (dans, cîntec, conversaţie, sex) sau de muncă. Numeroase tipuri de slăbiciuni de la nivelul competenţelor sociale se datorează lipsei de cooperare. Cooperarea este indispensabilă în viaţa socială, ca în exemplul următor: vă plimbaţi cu bicicleta împreună cu cinci prieteni. Una dintre fetele care tocmai s-a instalat în vecinătate merge foarte lent şi întîrzie grupul. Celelalte fete o ceartă şi o ameninţă că o vor lăsa în urmă. O soluţie ar fi pur şi simplu aceea de a încetini, mergînd cu viteza ei (Dodge, 1985).

Printre alte competențe, un bun *leader* trebuie să știe să-i consulte și să-i convingă pe subordonații săi. A negocia constă în a găsi o soluție „integrativă", fiecare parte făcînd concesii astfel incit principalele obiective ale fiecărei părți să fie atinse (Argyle, 1991). *Atenția acordată celorlalți* are o importanță capitală în toate relațiile intime. Antrenarea competențelor sociale ale bolnavilor și persoanelor singure constă mai ales în a le ajuta să stabilească asemenea relații. în dragoste, ca și în relațiile conjugale și intime, conceptualizate ca relații „comunitare", influența socială și schimbul de recompense contează mai puțin decît necesitățile celuilalt (Hays, 1988).

3.7. Cunoașterea și rezolvarea problemelor

Sociopsihologia cognitivă joacă un rol din ce în ce mai important în studiul judecăților și al atitudinilor. Care este importanța ei în comparație cu competențele sociale ? Un anumit număr de aspecte ale competenței sociale sînt în afara cîmpului conștiinței și rezultă din evidența proceselor situate la un nivel inferior. Indivizii sînt incapabili să explice cum fac pentru a lua cuvîntul rînd pe rînd, pentru a respecta regulile gramaticale, a răspunde micilor semnale non--verbale, a se îndrăgosti sau crea alte relații (Nisbett și Wilson, 1977 ; Argyle, 1988), la fel cum nu pot explica nici mersul pe bicicletă. în aceste două cazuri, nivelurile inferioare sînt automatice, în timp ce nivelurile superioare sînt guvernate de planuri și reguli.

Factorii cognitivi sînt importanți în anumite domenii ale competenței sociale.

1. Comportamentul este stabilit de un anumit număr de reguli informale, pe care indivizii le cunosc ; dacă regulile aplicate relațiilor nu sînt respectate, acestea riscă să se întrerupă. în cazul prieteniei, „regulile celei de-a treia părți" sînt foarte importante : să nu se trădeze confidențele, să nu se critice în public, să nu se invidieze celelalte relații etc. (Argyle *et al.*, 1985).
2. Important este să se înțeleagă adevărata natură a situațiilor și relațiilor. La Gaipa și Wood (1981) au demonstrat că adolescenții nonconformiști care nu au prieteni au idei false despre prietenie : la fel ca și copiii, ei cred că prietenia înseamnă a primi recompense ; noțiunile de loialitate, angajament și atenție acordată celorlalți le sînt total străine.
3. Este posibil să se amelioreze competențele referitoare la conversație incluzînd un oarecare număr de principii esențiale.

Nivelul la care controlul conștient preia ștafeta este fluctuant: în timpul antrenării, indivizii trebuie să fie foarte atenți, de exemplu, la cuvintele și privirile ce semnifică faptul că celălalt va lua sau va ceda cuvîntul, chiar dacă ulterior atenția lor va trebui să se îndrepte spre probleme de nivel superior. O parte importantă a modelului de competență socială este numită *transfer*. Procesul constă în utilizarea *feedback-ului* pentru a se modifica astfel comportamentul, întrebîndu-se, de pildă, ce se va întîmpla dacă celălalt nu va vorbi îndeajuns, va deveni ostil sau va aborda altă problemă.

Unele teste de competență socială pun un anumit număr de probleme caracteristice competenței, pentru a vedea cum le rezolvă individul. Una din metodele de antrenare a competențelor sociale este bazată pe rezolvarea problemelor; indivizii învață să rezolve situațiile problematice încercînd să rezolve probleme scrise

(Shure, 1981). Alte metode de antrenare fac apel la metodele de educație pentru a ameliora cunoașterea și înțelegerea relațiilor sociale sau a comportamentului, de exemplu, într-o altă cultură.

3.8. Prezentarea sinelui

Este vorba de un obiectiv special al competenței sociale, important nu numai pentru respectul de sine al interactorilor, dar și pentru a-i învăța pe ceilalți cum să se comporte. Este greu să se discute cu niște indivizi anonimi. Totuși, revendicările de identitate sau de statut nu pot fi acceptate în totalitate ; în orice întîlnire, rolul și statutul fiecărui individ trebuie negociate și acceptate de către ceilalți. Lipsa de competență este adesea datorată unor slăbiciuni din sfera eului, dînd naștere unei conștiințe de sine exagerate și unei oarecare anxietăți sociale.

Imaginea de sine este ansamblul ideilor pe care un individ le are despre el însuși, inclusiv despre rolul său (meserie, clasă socială etc), despre trăsăturile de caracter și corpul său. *Respectul față de sine* este limita pînă la care un individ are o părere bună despre el însuși. *Prezentarea de sine* este comportamentul care vizează influențarea manierei în care sîntem văzuți de ceilalți. în cultura occidentală, revendicările verbale directe privind reputația și statutul sînt în general luate în derîdere, în vreme ce formulele verbale indirecte („așa cum îi spuneam lui X" etc), ca de altfel și scuzele și justificările vizînd regretul sînt curente.

Prezentarea de sine non-verbală este probabil mai importantă: îmbrăcămintea și alte aspecte exterioare, accent, stil verbal, maniere în general (vezi capitolul II). Prin asemenea semnale putem reuși crearea impresiei că aparținem cutărei clase sociale sau cutărui grup, ori că avem o anumită personalitate sau anumite idei politice. Prezentarea de sine este adesea în parte exagerată, de unde, după Goffman (1965), o oarecare stînjeneală atunci cînd aceasta este scoasă la lumină. Există și alte surse de jenă - incidentele sociale (de exemplu, uitarea numelui unei persoane), care focalizează brusc toată atenția, și situațiile sexuale neadecvate.

Jena face parte din anxietatea socială rezultînd în parte dintr-o atenție excesivă îndreptată către sine și din teama de a nu fi dezaprobat de societate, de unde și performanța socială limitată și ineficientă (Froming *et al.*, 1990). Dezaprobarea, fie ea reală sau numai o temere, duce la o scădere a respectului de sine, ca atunci cînd există o prea mare diferență între aspirațiile și rezultatele obținute.

Dezvăluirea informațiilor personale este în general progresivă, reciprocă și indispensabilă oricărei relații intime, fiind un semn de încredere. Unii indivizi își petrec mult timp cu prietenii, dar se simt întotdeauna singuri, conversația lor nefiind destul de intimă (Jones *et al.*, 1982).

3.9. Competențele în situații și relații diferite

Competențele necesare variază în funcție de situațiile sociale. Unele situații sînt percepute ca fiind dificile și creează anxietate: performanță publică, recepții, contacte cu indivizi deprimați, situații conflictuale etc. Există în muncă un

anumit număr de situații sociale standard : comitete, prezentări, întîlniri, negocieri, vînzări etc. Aceste situații necesită toate gesturile, secvențele și atitudinile fizice specifice; ele sînt guvernate de reguli ce indică ceea ce se face și ceea ce nu se face (Argyle, Furnham și Graham, 1981).

De asemenea, relațiile sociale necesită competențe distincte pentru prieteni, soți, subordonați etc. De exemplu, relațiile conjugale cer un nivel ridicat de gratificații, cum ar fi capacitatea și voința de negociere și înțelegere. Există și aici reguli distincte pentru fiecare tip de relație. Numeroși indivizi nu par să înțeleagă foarte bine relațiile, de unde prezența unei componente educaționale care depinde de antrenament. în privința prieteniei sau a numărului de decizii pe care soții trebuie să le ia și care pot deveni foarte ușor sursă de conflict, acești indivizi nu pot înțelege importanța rețelelor și „regulilor celei de-a treia părți" (Argyle și Henderson, 1985).

4. Diferențele individuale la nivelul competențelor sociale

4.1. Genul

în măsurările asertivității, bărbații au cele mai bune rezultate; cererile de antrenare a asertivității vin mai ales de la femei. în schimb, acestea obțin cele mai bune rezultate pentru majoritatea celorlalte componente ale competenței sociale. Ele au rezultate la fel de bune și în ceea ce privește empatia și cooperarea (Argyle, 1991). Femeile sînt mai gratifiante, au competențe verbale superioare (dezinvoltură mai mare, gramatică mai bună, discursuri mai cultivate) și o expresivitate non-verbală mai sugestivă (surîd mai des, privesc mai mult, fac gesturi mai subtile). Comportamentul non-verbal al bărbaților reflectă asertivitatea lor: voce mai puternică, pauze mai numeroase, ocupă mai mult spațiu (Argyle, 1988).

4.2. Vîrsta

Toate aspectele competenței sociale cresc o dată cu vîrsta în timpul copilăriei și adolescenței. La vremea cînd își fac studiile, mulți tineri întîmpină greutăți în a lega prietenii și a înfrunta situații sociale curente, deși competența socială se ameliorează rapid în această perioadă (Bryant și Trower, 1974), în anii care urmează tinerii trebuind să îndeplinească anumite sarcini sociale la serviciu sau în familie.

4.3. Clasa socială

Studiul competențelor sociale la copii de la 8 la 16 ani demonstrează că cei aparținînd claselor sociale de mijloc știu mai bine să se pună în locul celuilalt, sînt mai gratifianți și au o mai mare înțelegere socială, chiar și la un QI constant

(vezi Gollin, 1958). Adulții clasei mijlocii se exprimă verbal mai ușor și țin mai mult cont de punctul de vedere al celor care îi ascultă, necesită mai multe competențe sociale în posturile pe care le ocupă (medici, avocați, profesori, manageri) decît muncitorii manuali, trebuind adesea să intre în relație directă cu oamenii și să înfrunte situații sociale complexe.

4.4. Personalitatea

Inteligența este corelată cu inteligența socială și înțelegerea socială și, fără îndoială, cu competențele verbale. Indivizii extravertiți sînt mai prietenoși și mai generoși, înfruntînd situațiile sociale convinși că se vor înțelege bine cu ceilalți și că aceasta îi va bucura (Thorne, 1987). Ei preferă mai ales două tipuri de situații sociale: echipe și cluburi, dans și recepții (Argyle și Lu, 1990a).

Nevrotismul este asociat cu anxietatea socială, cu lipsa de încredere în sine, cu conștiința de sine, jena, și corespunde lipsei de competență socială.

5. Etiologia competențelor sociale

Competențele sociale sînt pozitiv corelate cu extravertirea și inteligența și, negativ, cu nevrotismul și alte tulburări mentale ; cunoscînd că toate acestea au fost în parte moștenite, există probabil o predispoziție nativă de a deveni social competent sau incompetent.

Popularitatea, ca și alte aspecte ale competenței sociale a copiilor, se datorează existenței relațiilor pline de afectivitate cu mama, încă de la vîrsta cea mai fragedă, în timp ce non-popularitatea se datorează stilurilor de disciplină punitive și represive, și stresului, ca de exemplu destrămarea familiei și sărăcia (Ladd, 1991).

în timpul copilăriei, părinții influențează diferit dezvoltarea competențelor sociale. Ei furnizează modele de asertivitate, sociabilitate, cooperare sau, dimpotrivă, absența acestor modele ; ei pot încuraja empatia, cooperarea sau inversul acestora; de asemenea, ei pot forma și instrui - aici intră și unele aspecte ale comportamentului, ca „Uită-te la mine cînd îți vorbesc", „Nu mă întrerupe", „Spune bună ziua". Ei pot supraveghea jocurile dintre frați/surori, îi pot învăța să coopereze în loc să se certe, îi pot pune în legătură cu alte grupuri de tineri de aceeași vîrstă și aceeași condiție socială.

Numărul și vîrsta fraților și surorilor au efecte relativ complexe asupra dezvoltării competențelor sociale. Cei mai mari și copiii singuri la părinți sînt mai independenți - și, curios, cu cît un copil are mai mulți frați și surori, cu atît el este mai puțin extravertit (Eysenck și Cookson, 1970), probabil pentru că rareori are ocazia să-și exercite sociabilitatea față de alți copii, în exteriorul familiei. Competențele dobîndite depind de poziția în interiorul familiei; astfel, fetele care au frați mai mari pot învăța să-i păcălească într-un mod indirect și inteligent (Lamb și Sutton-Smith, 1982). Jocul imaginar cooperativ intervine foarte devreme, între 3 și 10 ani, în interiorul și exteriorul familiei; copiii învață să respecte regulile, să asculte punctul de vedere al celuilalt, să coopereze cu el și, în funcție de ierarhii, să împiedice agresiunea. Această învățare se face în parte prin imitație, în parte prin tatonare (Howes, 1988).

Competențele sociale își continuă dezvoltarea la școală și la serviciu. Tinerii învață cum să muncească sub ordinele celuilalt, în grup, și, la rîndul lor, să supervizeze alți indivizi. Ei dobîndesc competențe specializate, de exemplu cum să prezideze un comitet și să vorbească în public. Experiența de pe teren este importantă, la fel și imitația și cursurile de antrenament special.

Faptul că unele competențe sociale diferă în funcție de sex se poate explica prin socializarea copiilor. Nenumărate studii au arătat că băieții și fetele erau tratați în mod diferit. Părinții acordă mai multă independență băieților și îi încurajează să intre în competiție cu ceilalți; sînt însă mai tandri cu fetele, le ceartă mai puțin și le supraveghează mai îndeaproape (Huston, 1983). Evident, băieții urmează exemplul tatălui, iar fetele pe al mamei.

Lipsa de competență socială la adulții tineri se poate explica prin modul în care și-au trăit copilăria : părinți inadaptați social, izolare geografică sau de alt gen, puține experiențe trăite cu frații, surorile sau cu alți copii. Un studiu efectuat asupra copiilor americani a demonstrat că, adeseori, copiii inadaptați social aveau mame la rîndul lor inadaptate social (Sherman și Farina, 1974).

6. Efectele competențelor sociale

Competențele sociale sînt importante datorită efectelor pe care le au asupra relațiilor, și ca urmare asupra sănătății, fericirii și eficacității în muncă. Vom studia mai tîrziu efectele lor asupra sănătății mentale. Cercetarea în acest domeniu se prezintă cel mai adesea sub forma corelațiilor sau altor relații statistice între performanța socială și asemenea efecte. Această metodă nu pune în evidență legătura cauză-efect, ceea ce necesită studii experimentale sau longitudinale. Acest tip de studiu există, așa cum există și cercetările despre care vom vorbi și care demonstrează efectele antrenamentului asupra competențelor.

6.1. Viața cotidiană

Mai întîi, să ne ocupăm de prieteni și de popularitate. Am realizat o listă de competențe ce provoacă prietenia și popularitatea : gratificație, semnale non-verbale pozitive, respectarea regulilor informale ale prieteniei, capacitatea de a te pune în locul altuia, dezvăluirea informațiilor personale și înțelegerea corectă a prieteniei. Jennings a fost primul care a demonstrat importanța gratificației. Sarason *et al.* (1985) au descoperit că indivizii care aveau dificultăți în găsirea unui sprijin social erau non-gratifianți, introvertiți, pesimiști, alienați, intoleranți, ostili și aveau un scăzut respect față de sine. Studii experimentale au demonstrat că indivizii cei mai apreciați sînt cei care zîmbesc, care au o voce amabilă, privesc mai mult interlocutorul și se apropie mai mult (Argyle, 1988). Indivizii extravertiți utilizează un anumit număr de tehnici verbale care pot fi foarte eficace : aprobă, complimentează, pun întrebări, găsesc puncte comune, spun oamenilor pe nume, vorbesc despre lucruri agreabile și au umor (Ellis și Beattie, 1986).

Căsătoria este relația cea mai importantă din punctul de vedere al efectelor legate de sănătatea fizică și mentală, însă un sfert din căsătorii eșuează. Competențele sociale ce favorizează fericirea conjugală includ acte verbale agreabile,

critici limitate, acte non-verbale (sărut, contacte fizice, cadouri, ajutor), o abordare a deciziilor de rezolvare a problemelor și o viață sexuală satisfăcătoare. Divorțul și căsătoriile ratate, după reproșurile formulate, sînt în mare măsură rezultatul următoarelor motive: 1) infidelitate; 2) viață sexuală nesatisfăcătoare; 3) certuri; 4) lipsa respectului dintre soți; 5) absența conversațiilor interesante ; 6) violența și alcoolul (Argyle și Henderson, 1985).

Terapia conjugală pune accentul pe antrenarea gratificației și pe negociere. Ar fi util să se formuleze și unele reguli informale, ca fidelitatea.

Să ne oprim acum asupra sănătății și fericirii. Studiile au arătat importanța sprijinului social pentru sănătate (Schwartzer și Leppin, 1979). Pentru a obține un sprijin social, sînt necesare anumite competențe sociale în scopul stabilirii și întreținerii relațiilor de sprijin mai ales cu familia, dar și cu prietenii și colegii de serviciu. Sprijinul social influențează pozitiv sănătatea în mai multe feluri:

- relațiile intime, asemeni celor conjugale, dezvoltă activitatea sistemului imunitar;
- emoțiile pozitive, cum ar fi cele produse de prieteni, acționează la fel;
- membrii aceleiași familii se observă unii pe alții și încurajează comportamente favorabile sănătății;
- sprijinul social îi ajută pe indivizi să facă față mai bine stresului, datorită unui ajutor concret și a unui sprijin emoțional (Sarason, Sarason și Pierce, 1990).

După părerea lui Argyle și Lu (1990a), extravertiții sînt mai fericiți decît introvertiții și, în urma analizei longitudinale, aceasta se datorează, în parte, faptului că sînt mai asertivi și mai cooperanți (vezi fig. 2 a și b).

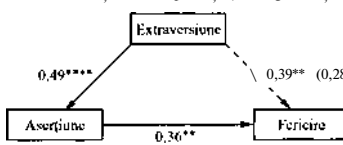


Figura 2a - Asertiunea ca mediator al relației extraversiune-fericire. Cifra dintre paranteze reprezintă coeficientul redus obținut atunci cînd mediatorul este prezent (Argyle și Lu, 1990a).

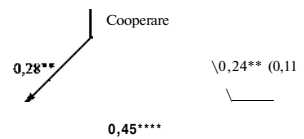


Figura 2b - Extraversiunea ca mediator al relației cooperare-fericire.
** = p < 0,01 ; **** = p < 0,0001. Cifrele din paranteză reprezintă coeficientul redus obținut atunci cînd mediatorul este prezent (Lu și Argyle, 1991).

într-un alt studiu (1991), am văzut că extravertiții erau mai cooperanți în multe moduri, ceea ce contribuie, de asemenea, la fericirea lor ulterioară (Lu și Argyle, 1991). Extravertiții trimit mai multe semnale non-verbale pozitive ; ei

zîmbesc mai mult, privesc mai mult și se apropie mai mult, ceea ce duce la o reacție reciprocă și o mai bună dispoziție de ambele părți.

Pe de altă parte, persoanele singure (care sînt în general nefericite) suferă carențe la nivelul competențelor sociale : sînt timide, non-asertive, au un respect scăzut față de sine, manifestă anxietate socială, au atitudini negative, sînt suspicioase în fața relațiilor și se simt înstrăinate (Jones *et al.*, 1982).

6.2. Eficacitatea în muncă

Competențele de conducere au fost studiate primele ; adeseori s-a demonstrat că productivitatea grupurilor de muncă este mai mare dacă cei care îi supraveghează au anumite competențe. Acestea combină: 1) crearea unei structuri (a da instrucțiuni etc.); 2) atenția (a atrage atenția membrilor grupului); și 3) stilul democratic-convingător. Aceasta are efecte modeste asupra productivității, ele fiind mai importante dacă munca nu este automatizată și efecte mult mai mari asupra absenteismului, satisfacției muncii și rotației personalului (vezi fig. 3 a și b).

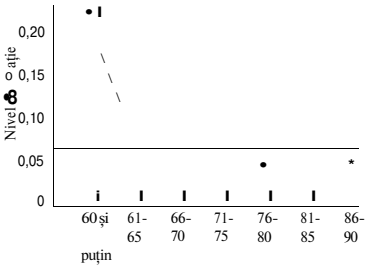


Figura 3a - Atenția acordată celorlalți (Fleishman și Harris, 1962, „Patterns of leadership behaviour related to employee grievances and turnover", *Journal of Occupational Psychology, 53,* 62-72).

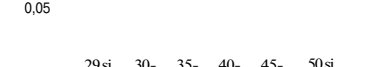


Figura 3b - Structură inițiatoare (Fleishman și Harris, 1962, *op.cit.).*

Aceste competențe se aplică probabil tuturor situațiilor ce presupun contacte cu subordonații, în special cu grupuri de subordonați, atît în timpul liber, cît și la serviciu. Totuși există și „contingențe", anumite competențe fiind mai importante în unele situații. De exemplu, dacă sarcina nu este gratifiantă, trebuie să se acorde mai multă atenție ; dacă linia directoare a acțiunii nu este clară sau dacă grupul refuză să accepte ideile *leader-u\ui,* este necesară o implicare mai activă (Argyle, 1989).

Vom lua în considerare alte competențe. Competențele referitoare la învățămîntul școlar, cît și efectele lor asupra învățării elevilor au făcut obiectul multor studii, ale căror rezultate au fost integrate în cursuri de antrenare. Stilul de învățămînt cel mai eficace combină o serie dată de elemente : organizarea precisă a cursurilor, utilizarea exemplelor și ilustrarea lor, întrebări, elogii, exploatarea ideilor elevilor și stilul de *leadership* obișnuit (Rosenshine, 1971).

Competențele de care medicii trebuie să dea dovadă sînt în mod curent învățate, dar pînă în prezent cercetarea nu s-a orientat decît asupra unor sub-obiective cum ar fi cunoașterea precisă a anamnezei, satisfacerea pacientului și observarea indicațiilor medicului, mai degrabă decît asupra sănătății pacientului (Maguire, 1986).

Competențele interculturale sînt foarte importante pentru anumite organizări ale chestiunii „procentului de eșec", descris anterior în mod detaliat. Studii critice au analizat numeroase cazuri în care membrii unei culturi au avut dificultăți cu altă cultură ; o dată definite competențele necesare, ele au fost adunate în texte de antrenare cunoscute sub numele de *asimilatori de cultură* (Fiedler *et al.,* 1971).

7. Competențe sociale și sănătate mentală

Oare bolnavii mental prezintă carențe la nivelul competențelor sociale ? Și dacă da, care sînt ele ? Lipsa competențelor sociale poate provoca tulburări mentale ?

7.1. Competențele sociale și bolnavii mental

1. *Nevrotismul.* Indivizii ce suferă de anxietate socială sînt mai puțin competenți social, din mai multe motive. Ei vorbesc mai puțin și, în special, se angajează mai rar într-o conversație. Privesc mai puțin, zîmbesc mai puțin, se exprimă mai greu și se agită mult; evită situațiile sociale, mai ales pe cele care le creează dificultăți (de exemplu, recepții, întîlniri cu străinii) și sînt mai puțin asertivi; se așteaptă ca manifestările sociale să aibă urmări negative. Ne-am oprit asupra rezultatelor generale ; există însă și indivizi socialmente anxioși și nevrotici cu competențe sociale normale (Trower, 1986).
2. *Depresia.* Depresivii diferă de ceilalți indivizi prin stilul lor non-verbal: expresia feței este mai deprimată, privesc puțin, se apropie puțin, își ating foarte des corpul, iau atitudini resemnate, au un stil verbal lipsit de vitalitate (tonul vocii scăzut, lent și slăbit) și o aparență ternă (Argyle, 1988). Totuși aceste carențe nu au fost identificate la toți depresivii și efectele globale sînt mai caracteristice. Depresivii îi resping foarte repede pe ceilalți și sînt evitați; în general, ei vorbesc foarte puțin despre sine, sînt non-asertivi și, mai ales, nu sînt generoși, ceea ce poate explica izolarea lor socială (Williams, 1986).

3. *Schizofrenia.* Mai mult decît orice altă tulburare, schizofrenia acoperă o arie largă de pacienți. Totuși, comparațiile efectuate între schizofreni și subiecți martori au arătat deseori că există diferențe la nivelul comunicării non--verbale : schizofrenicii au o privire mai puțin expresivă, dar fac grimase ; își întorc privirea atunci cînd vorbesc despre problemele lor cu psihologii; au nevoie de mult spațiu personal, fac cea mai mare parte a gesturilor pentru ei, au o voce scăzută, monotonă, joasă și plată, nu știu să-și sincronizeze discursurile cu gesturile sau să-și coordoneze comportamentul cu al celorlalți; au o aparență străină și excentrică (Argyle, 1988). Conversația lor este incoerentă și rece, își fac relații superficiale sau nici una ; nu acceptă să fie supravegheați și sînt perturbați de critici (Williams, 1986).
4. *Criminali și delincvenți.* Delincvenții sînt din punct de vedere social mai puțin competenți: privesc mai puțin, zîmbesc mai puțin și se agită mai mult decît non-delincvenții. Știu mai puțin să facă față situațiilor sociale, mai ales să trateze cu adulții care le sînt superiori și, în situații problematice, propun soluții mai mult agresive decît inteligente (Henderson și Hollin, 1986). Unii criminali violenți sînt impasibili și non-asertivi, iar unii delincvenți sexuali sînt lipsiți de competențe heterosexuale. Lipsa competențelor sociale este, probabil, responsabilă măcar în parte de comportamentul antisocial al acestor indivizi (Howells, 1986).

Psihopații sînt diferiți: nu le lipsesc competențele sociale - dimpotrivă, ei pot fi fermecători și convingători atunci cînd doresc. Ceea ce le lipsește este afecțiunea sau empatia față de celălalt; sînt foarte impulsivi și nu impun nici una din limitele obișnuite agresivității și sexualității.

7.2. Explicarea legăturii dintre carențele de la nivelul competențelor sociale și tulburările mentale

Carențele de la nivelul competențelor sociale provoacă tulburări mentale. După părerea lui Trower, Bryant și Argyle (1978), unui tineri devin social incompetenți în urma unei socializări greșite ; de aici rezultă o respingere și o izolare socială, provocînd depresie și anxietate. O teorie similară a fost formulată de Libet și Lewinsohn (1973), după care depresivii sînt foarte puțin gratifianți față de ceilalți; în concluzie, ei evită recompensele și primesc foarte puține.

Să urmărim versiunea sprijinului social expusă de Sarason *et al.* (1985). Ei au arătat că indivizii dotați cu puține competențe sociale sînt mai puțin capabili de a stabili relații bazate pe un oarecare sprijin social - și, de aceea, ei riscă mai mult să fie tulburați de stres. Mai multe studii, începînd cu cele ale lui Brown și Harris (1978), au subliniat importanța sprijinului social pentru sănătatea mentală. Este important să fii iubit și acceptat ca parte dintr-o rețea socială, bucurîndu-te de companie, sprijin emoțional și ajutor serios.

Cauza reală este anxietatea, nevrotismul etc. O altă explicație constă în a spune că unii indivizi sînt predispuși atît la tulburări mentale cît și la un comportament social inadaptat. După Henderson *et al.* (1981), nevrotismul dezvăluie lipsa sprijinului social și tulburări mentale. După părerea noastră, tratamentul desensibilizării pacienților inadaptați social le-ar ameliora deopotrivă sănătatea mentală și competențele sociale, ceea ce ar sugera că anxietatea este cauza reală a tulburărilor lor. Schizofrenicii au competențe sociale neadaptate, însă acest lucru

poate fi rezultatul unor tulburări de personalitate mai serioase. Este totuşi posibil ca slabele competenţe sociale să creeze alte probleme şi să amplifice simptomele.

8. Antrenarea competenţelor sociale - Metodele utilizate

8.1. Metoda clasică

Ea presupune trei sau patru faze :

1. Explicarea şi prezentarea de modele în direct sau prin intermediul unui video.
2. Jocul de roluri cu ceilalţi participanţi sau complici.
3. Comentariile formatorului şi prezentarea casetei video.
4. Repetarea şedinţei.

Această metodă este aplicată în general în grupe de cîte şase, timp de o oră sau o oră şi jumătate, o dată sau de două ori pe săptămînă. Ansamblul include diferitele faze menţionate mai sus, ele putînd fi completate prin şedinţe individuale. Prezentarea exemplelor ce demonstrează cum se practică astfel de competenţe este o componentă importantă a jocului de roluri. Aceasta poate face obiectul unei filmări video (vezi fig. 4). Pot exista mai multe exemple ce nu trebuie numaidecît să fie perfecte.

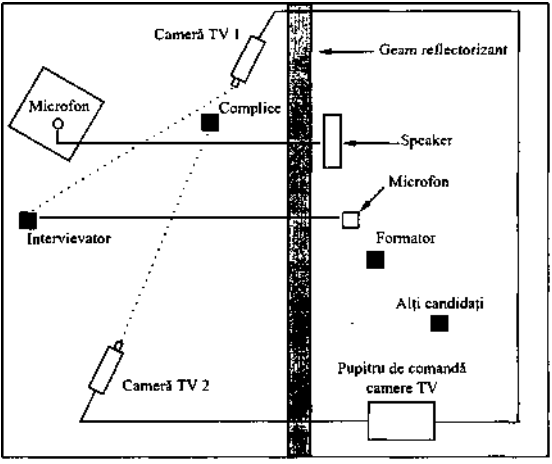


Figura 4 - Instalarea laboratorului pentru antrenarea intervievatorului.

Se pot realiza de la 6 la 10 ședințe sau mai multe, de o oră sau o oră și jumătate, în general o dată pe săptămînă. Una din probleme este de a reuși generalizarea prin raportare la situațiile din viața reală. Un anumit „efort personal" este adesea cerut celor ce nu trăiesc în instituții: ei trebuie să repete exercițiile (de exemplu, să facă pe cineva să vorbească mai mult sau mai puțin) între ședințe, în situații din viața reală și să întocmească un raport. în ceea ce îi privește pe cei din spital sau închisoare, personalul le poate supraveghea antrenamentul dintre ședințele formale.

Jocul de roluri poate trata competențe și probleme foarte diferite. Exercițiile pot fi axate, de exemplu, pe relații sociale sau pe situații considerate dificile.

8.2. Alte metode de laborator

Jocul de roluri nu este cel mai bun mod de a antrena toate componentele competențelor sociale descrise anterior. Exerciții simple folosind oglinzi, camere video și magnetofoane permit antrenarea într-o manieră eficace și trimiterea semnalelor non-verbale însoțite de expresia feței și de voce. Este ușor de remediat unele lipsuri de la nivelul prezentării sinelui modificîndu-se aparența și, cîteodată, lucrîndu-se asupra vocii. Anumitele carențe de la nivelul conversației pot necesita îndrumări asupra modului de a întreține o conversație sau cîteva exerciții simple simulînd o convorbire. Diferite metode îi pot ajuta pe indivizi să se pună în locul celuilalt, mai ales exerciții ce vizează descoperirea părerii celuilalt.

8.3. Metode educaționale

Cursurile și discuțiile nu mai fac parte dintre metodele de antrenare a competențelor sociale atunci cînd ele au fost considerate ineficiente și s-a arătat, în mod clar, că nu s-ar putea aplica aceeași metodă în cazul competențelor motrice. Totuși, unele cercetări recente au ridicat probleme ce îndeamnă la reflecție. *Asimilatorul de cultură* a obținut excelente rezultate la nivelul antrenării interculturale și lucrările despre asertivitate au avut succes. Cercetarea noastră asupra regulilor arată că există un alt domeniu în care instruirea directă este preferabilă. Numeroasele probleme de la nivelul relațiilor sînt datorate neînțelegerii naturii prieteniei, căsătoriei etc. Competențele conversaționale implică o oarecare înțelegere a principiilor de structurare a unei conversații. în orice caz, învățarea directă poate fi cea mai bună metodă. Este foarte important să se învețe regulile neformale ale situațiilor și relațiilor. Totuși, nu este suficient să se cunoască aceste reguli, fiind necesară și o anumită practică comportamentală.

8.4. învățarea pe teren

Pentru unele meserii nu se pot crea situații compatibile cu jocul de roluri și capabile să simuleze în manieră realistă situația profesională. De exemplu, atunci cînd poliția se confruntă cu probleme etnice sau cînd *managerii* duc tratative cu sindicatele. O alternativă a jocului de roluri din laborator este formarea pe teren;

individul este însoţit de un formator care îl sfătuieşte în permanenţă şi asigură *feedback-ul,* începînd cu situaţiile uşoare. Această metodă a fost utilizată mult **timp** de profesori şi este utilizată astăzi în poliţie de jandarmii instructori.

8.5. Elaborarea programelor de antrenare

Un anumit număr de cercetări preliminare sînt necesare pentru a determina problemele care se ivesc în situaţii dificile, aşa cum sînt ele văzute, spre exemplu, de către poliţişti sau conducători. Acestea se pot realiza studiindu-se candidaţii potenţiali, practicienii experimentaţi sau clienţii lor, subordonaţii etc. Se poate face un studiu critic despre indivizii aflaţi în străinătate ce întîmpină dificultăţi în muncă. Tabelul 2 precizează competenţele învăţate în Statele Unite la cursurile pentru directori.

Competenţele învăţate

1. Orientarea unui nou angajat.
2. Manifestarea consideraţiei.
3. Motivarea unui angajat ce nu corespunde cerinţelor.
4. Corectarea relelor deprinderi de muncă.
5. Discutarea unei eventuale acţiuni disciplinare.
6. Reducerea absenteismului.
7. învingerea rezistenţei la schimbare.

Tabelul 2 - După Lathan şi Saari, 1979.

în continuare, este necesară determinarea competenţelor utile pentru tratarea acestor probleme, bazîndu-ne pe cercetările însuşite sau cerînd sfatul celor cu o mai mare experienţă în meserie, chiar dacă uneori şi aceştia se pot înşela. Atunci este posibil să se elaboreze un program de antrenare pentru angajaţii ce tratează corect acest gen de situaţii. Programul este, în general, fondat pe jocul de roluri în grupe, dar poate include şi antrenarea pe teren a unui anumit aport educaţional, plecînd de la curs şi discuţii.

8.6. Elaborarea antrenării competenţelor sociale ale pacienţilor

înainte de orice, trebuie să se evalueze cu atenţie comportamentul social al pacientului, după cum s-a explicat anterior, prin jocuri de roluri, întîlniri şi chestionare. Se poate participa, în continuare, la o serie de şedinţe de antrenare prin jocuri de roluri cu ceilalţi pacienţi ce au aceleaşi carenţe la nivelul competenţelor sociale de bază. Pot fi cooptaţi şi alţi pacienţi. Se pot urma şi şedinţe individuale ce tratează probleme idiosincratice, ca de exemplu situaţiile sociale considerate dificile. Antrenarea poate include, într-un moment sau altul, metode de laborator diferite de jocul de roluri, cum ar fi exerciţiile non-verbale. La sfîrşitul fiecărei şedinţe, i se poate da pacientului un document scris care oferă piste de reflecţie şi exerciţii de rezolvat acasă.

9. Este eficientă antrenarea competențelor sociale?

9.1. Eficacitatea antrenării competențelor sociale pentru populația generală

Antrenarea competențelor sociale se dovedește a fi necesară și e asigurată, într-o anumită măsură, pentru toate categoriile de vîrstă. Totuși, adolescenții și adulții tineri sînt cei care au cele mai mari necesități și la ei procentele de succes sînt cele mai ridicate. Se pot distinge patru domenii diferite.

Cursurile de asertivitate și-au demonstrat eficacitatea în studiile realizate înainte și după, utilizîndu-se cîteodată jocuri de roluri realiste, dar mai curînd lipsite de etică, cu colegi enervanți. Comparată cu reducerea anxietății și cu terapia cognitivă, antrenarea competențelor sociale are un efect mai mare asupra comportamentului, dar și efecte similare asupra sentimentelor de anxietate și de teamă.

Antrenarea competențelor sexuale, cel mai adesea în cazul studenților americani, a fost la fel de eficace, de exemplu, la nivelul frecvenței întîlnirilor săptămînale, al anxietății și măsurării comportamentale a competențelor. S-a ignorat ce era cel mai important: ameliorarea competențelor sau reducerea anxietății? Un oarecare succes a fost obținut stabilindu-se întîlniri fără alt antrenament.

Singurătatea este, în general, provocată de izolarea socială datorată numărului redus de competențe sociale; ea este des întîlnită la tineri. în cazurile extreme poate să provoace tulburări mentale. Antrenarea competențelor scăzute este directă și foarte eficace (Furnham, 1986).

Adulții, indiferent de vîrstă, au necesități la nivelul competențelor lor sociale. Terapia conjugală este domeniul în care necesitățile dețin locul cel mai important. Rezultate pozitive s-au înregistrat la 65% dintre clienții ce au beneficiat de antrenarea competențelor sociale bazate pe gratificație, comunicare și negociere (Argyle și Henderson, 1985).

9.2. Eficacitatea antrenării competențelor sociale în muncă

Cea mai mare parte a meseriilor necesită competențe sociale pe care majoritatea indivizilor le dobîndesc pe teren. Totuși, există persoane, de exemplu numeroși profesori, care eșuează total și renunță, în timp ce altele nu sînt niciodată eficiente. Studiile au utilizat comparații înainte și după antrenarea competențelor sociale pentru a determina efectul asupra măsurilor obiective, competenței sau performanței sociale, așa cum a fost ea evaluată.

Managerii, directorii și *leader-ii* de toate felurile pot beneficia de o antrenare eficace la nivelul efectelor asupra productivității, vînzărilor etc, satisfacției obținute în muncă și absenteismului subordonaților (Burke și Day, 1986). în numeroase întreprinderi, antrenarea competențelor sociale este utilizată sub o formă sau alta în acest scop.

Aproximativ 80% din profesorii britanici acceptă un „micro-învățămînt" cu clase puțin numeroase ; toate aspectele competențelor necesare învățămîntului pot fi ameliorate, inclusiv eliminarea erorilor, atît la debutanți, cit și la cei cu experiență (Brown și Shaw, 1986).

9.3. Eficacitatea antrenării competențelor sociale la bolnavii mental

Ea face obiectul a numeroase studii experimentale. Este vorba, în general, de compararea bolnavilor, înainte și după ce au beneficiat de un antrenament; ei sînt comparați cu alți bolnavi, ce figurează pe o listă de așteptare sau beneficiază de alte tratamente. S-au evaluat condițiile clinice, competențele sociale (măsurători prin jocul de roluri, de exemplu) și inconfortul subiectiv. Shepherd a analizat 52 de studii de acest tip referitoare la bolnavii mental adulți (Spence și Shepherd, 1983); Hollin și Trower (1986) au evaluat diferite tipuri de bolnavi.

Concluziile cercetării sînt următoarele :

- Antrenarea competențelor sociale este mai eficace decît absența tratamentului sau a unui tratament placebo, oricare ar fi bolnavul.
- El nu este, în general, mai eficace decît tratamentele alternative, desensibilizarea, terapia cognitivă, medicamentele.
- El are efect mai ales asupra competențelor sociale.
- Este cel mai bun tratament pentru nevroticii care sînt socialmente incompetenți sau anxioși.
- Rezultatele sînt ameliorate dacă antrenamentul este completat de alte tratamente, de exemplu, la schizofrenici.
- Nimic nu dovedește că ameliorarea competențelor sociale provoacă întotdeauna o ameliorare a stării pacientului. Alte tratamente ale depresiei au permis cîteodată ameliorarea comportamentului social, favorizînd o restabilizare generală.

10. Concluzii

1. Competențele sociale reprezintă *pattern-uri* de comportament social ce dau indivizi competenți în anumite situații sociale. Aceste competențe pot fi evaluate prin jocuri de roluri, dialoguri, evaluări efectuate de celălalt sau rezultate obiective. Există numeroase măsuri, dar pînă în prezent nici una nu a fost preferată în mod deosebit.
2. Mulți indivizi suferă carențe la nivelul competențelor sociale, mai ales un anumit număr de adolescenți și de adulți tineri, majoritatea bolnavi mental, dar și numeroase persoane care lucrează.
3. Competențele sociale se aseamănă cu competențele motrice la nivelul structurii lor ierarhice și a reacției rapide \&*feedback*; asertivitatea și gratificația sînt componente importante, la fel și elementele verbale și non-verbale,

empatia și cooperarea, rezolvarea și înțelegerea problemelor, prezentarea de sine și competențele față de situațiile și relațiile diferite.

4. Competențele sociale variază în funcție de sex, clasa socială și personalitatea fiecăruia.
5. Competențele sociale se dobîndesc mai ales prin experiența din familie, din grupurile de prieteni și, mai tîrziu, de la serviciu.
6. Competențele sociale au efecte importante asupra popularității, asupra relațiilor, mai ales conjugale, asupra sănătății, fericirii și eficacității în muncă.
7. Majoritatea bolnavilor mental - ca și numeroși delincvenți - prezintă carențe la nivelul competențelor sociale, aflate uneori la originea tulburărilor de care aceștia suferă.
8. Antrenarea competențelor sociale apelează în general la jocul de roluri, dar poate fi completată și de alte metode de laborator, metode educaționale și de antrenamentul pe teren. Ea s-a dovedit foarte eficientă atît la subiecții sănătoși cît și la numeroși pacienți, completînd metodele alternative; este la fel de eficientă și pentru un anumit număr de competențe necesare în muncă.

Michael Argyle

Bibliografie

ARGYLE M. (1983), *The Psychology of Interpersonal Behaviour,* ed. a 4-a, London, Penguin.

ARGYLE M. (1984), „Some new developments in social skills training", *Bulletin of the British Psychological Society, 37,* 405-410.

ARGYLE M. (1988), *Bodily Communication,* ediția a doua, London, Methuen.

ARGYLE M. (1989), *The Social Psychology of Work,* ediția a 2-a, London, Penguin.

ARGYLE M. (1991), *Cooperation : The Basis of Sociability,* London, Routledge.

ARGYLE M., FURNHAM A. și GRAHAM J.A. (1981), *Social Situations,* Cambridge, Cambridge University Press.

ARGYLE M. și HENDERSON M. (1985), *The Anatomy of Relationships,* London, Heinemann și Harmondsworth, Penguin.

ARGYLE M., HENDERSON M. și FURNHAM A. (1985), „The rules of social relationships", *British Journal of Social Psychology, 24,* 125-129.

ARGYLE M. și Lu L. (1990a), „The Happiness of extraverts", *Personality and Individual Differences, 11,* 1011-1017.

ARGYLE M. și Lu L. (1990b), „Happiness and social skills", *Personality and Individual Differences, 11,* 1255-1261.

BROWN G.W. și HARRIS T. (1978), *Social Origins ofDepression,* London, Tavistock.

BROWN G. și SHAW M. (1986), „Social skills training in education", in C. HOLLIN și P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.

BRYANT B. și TROWER P. (1974), „Social difficulty in a student population", *British Journal of Educațional Psychology, 44,* 13-24.

BULL R. și HORNCASTLE P. (1983), *An Evaluation of the Metropolitan Police Recruit Training Programme,* London, The Police Foundation.

BURKE M.J. și DAY R.R. (1986), „A cumulative study of the effectiveness of management training", *Journal of Applied Psychology, 71,* 232-245.

DODGE K.A. (1985), „Facets of social interaction and the assessment of social competence in children", in B.H. SCHNEIDER *et al.* (eds.), *Children's Peer Relation: Issues of Assessment and Intervention,* New York, Springer Verlag.

EISENBERG N. şi STRAYER J. (eds.) (1987), *Empathy and its Development,* Cambridge, Cambridge University Press.
ELLIS A. şi BEATTIE G. (1986), *The Psychology of Language and Communication*, London, Weidenfeld şi Nicholson.
EYSENCK H.J. şi COOKSON D. (1970), „Personality in primary school children, 3. Family background", *British Journal of Educaţional Psychology, 40,* 117-131.
FIEDLER F.E.„ MITCHELL R. şi TRIANDIS H.C. (1971), „The culture assimilator : anapproach to cross-cultural training", *Journal of Applied Psychology, 55,* 95-102.
FLANDERS N.A. (1970), *Analyzing Teaching Behavior,* Reading, Mass., Addison-Wesley.
FLEISHMAN E.A. şi HARRIS E.F. (1962), „Patterns of leadership behavior related to employee grievances and turnover", *Journal of Occupational Psychology, 53,* 65-72.
FRIEDMAN H.S. *et al.* (1980), „Understanding and assessing non-verbal expressiveness : the affective communication test", *Journal of Personality and Social Psychology, 389,* 333-351.
FROMING W.J., CORLEY E.B. şi RINKER L. (1990), „The influence of public self-consciousness and the audience's characteristics on withdrawal from embarrassing situations",7o«r«fl/ *of Personality, 58,* 603-622.
FURNHAM A. (1986), „Social skills training with adolescents and young adults", in C. HOLLIN şi P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
GALASSI J.P., GALASSI M.D. şi VEDDER M.J. (1981), „Perspectives on assertion as a social skills model", in J.D. WINE şi M.D. SMYE (ed.), *Social Competence,* New York, Guilford.
GILES H. şi COUPLAND N. (1991), *Language : Contexts and Consequences,* Milton Keynes, Open University Press.
GOFFMAN E. (1956), *The Presentation of Seif in Everyday Life,* Edinburgh, Edinburgh University Press.
GOLLIN E.S. (1958), „Organizational characteristics of social judgment: a developmental investigation", *Journal of Personality, 26,* 139-154.
GRICE H.P. (1975), „Logic and conversation", in P. COI.H şi J. MORGAN (eds.), *Syntax and Semiotics,* voi. 3. *Speech Acts,* New York şi London, Academic Press.
HARGIE O., SAUNDERS S. şi DICKSON D. (1987), *Social Skills in Interpersonal Communication,* ediţia a 2-a, London, Routledge.
HAYS R.B. (1985), „A longitudinal study of friendship development", *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 909-924.
HENDERSONM. şiHoi.LiN C.R. (1986), „Social skilis training and delinquency", inC.R. HOLLIN şi P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
HENDERSON S., BYRNE D.G. şi DUNCAN-JONES P. (1981), *Neurosis and the Social Environment,* Sydney, Academic Press.
HOCHSCHILD A.R. (1983), *The Managed Heart*, Berkeley, California, University of California Press.
HOLLIN C.R. şi TROWER P. (eds.) (1986), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon, 2 voi.
HOWELLS K. (1986), „Social skills training and criminal and antisocial behaviour", in C.R. HOLLIN şi P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon, voi. 1, 185-210.
HOWES C. (1988), „Peer interaction of young children", *Monographs of Society for Research in Child Development,* 53, 1.
HUSTON A.C. (1983), „Sex-typing", in E.M. HETHERINGTON (eds), *Handbook of Child Psychology,* New York, Wiley, 4.
INGRAM R.E. (1989), „Self-focused attention in clinical disorders : review and a conceptual model", *Psychological Bulletin, 107,* 156-176.
JENNINGS H.H. (1950), *Leadership and Isolation,* New York, Longman Green.
JONES W.H., HOBBS S.A. şi HOCKENBURY D. (1982), „Loneliness and social skills deficits", *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 682-689.
L'ABATE L. şi MILAN M.A. (eds.) (1985), *Handbook of Social Skills Training and Research,* New York, Wiley.

LADD G.W. (1991), Special issues of *Journal of Social and Personal Relationships,* 3, Family-peer relationships.
LA GAIPA J.J. și Wood H.D. (1981), „Friendship in disturbed adolescents", in S. DUCK și R. GILMOUR (eds.), *Personal Relationships,* voi 3. *Personal Relationships in Disorder,* London, Academic Press.
LAMB M.E. și SUTTON-SMITH B. (1982), *Sibling Relationships,* Hillsdale, N.J., Erlbaum.
LATHAM G.P. și SAARI L.M. (1979), „Application of social-learning theory to training supervisors through behavioral modelling", *Journal of Applied Psychology, 64,* 239-246.
LAZARUS A.A. (1973), „On assertive behavior: a brief note", *Behavior Therapy, 4,* 697-699.
LIBET J. și LEWINSOHN P.M. (1973), „The concept of social skill with special reference to the behavior of depressed persons", *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 40,* 304-312.
LINDE C. (1988), „The quantification study of communication success: politeness and accidents in aviation discourses", *Language in Society, 17,* 375-399.
Lu L. și ARGYLE M. (1991), „Happiness and cooperation", *Personality and Individual Differences, 12,* 1019-1030.
MAGUIRE P. (1986), „Social skills training for health professional", in C.R. HOLLIN și P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
MCNAMARA J.R. și BLUMER C.A. (1982), „Role playing to assess social competence : ecological validity considerations", *Behavior Modification, 6,* 519-549.
MEHRABIAN A. și EPSTEIN N. (1972), „A measure of emoțional empathy", *Journal of Personality, 40,* 525-543.
MUCHINSKY P.M. (1986), „Personnel selection methods", in C.L. COOPER și I.T. ROBERTSON (eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology,* Chichester, Wiley.
NISBETT R.E. și WILSON T.D. (1977), „Telling more than we know: verbal reports on mental processes", *Psychological Review, 84,* 231-259.
RATHUS S.A. (1973), „A 30-item schedule for assessing assertive behavior", *Behavior Therapy, 4,* 398-406.
ROSENSHINE B. (1971), *Teaching Behaviors and Student Achievement,* Slough, N.F.E.R.
ROSENTHAL R. (ed.) (1979), *Skill in Nonverbal Communication: Individual Differences,* Cambridge, Mass., Oelgeschlager, Gunn & Hain.
SARASON B.R. *et al.* (1985), „Concomitants of social support: social skills, physical attractiveness, and gender", *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 469-480.
SARASON B.R., SARASON I.G. și PIERCE G.R. (ed.) (1990), *Social Support: An International View,* Chichester, Wiley.
SCHWARZER R. și LEPPIN A. (1989), „Social support and health : a meta-analysis", *Psychology and Health, 3,* 1-15.
SHEPHERD G. (1986), „Social skills training and schizophrenia", in C.R. HOLLIN și P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
SHERMAN H. și FARINA A. (1974), „Social adequacy of parents and children", *Journal of Abnorma! Psychology, 83,* 327-330.
SHURE M.B. (1981), „Social competence as a problem-solving skill", in J.D. WINE și M.D. SMYE (eds.), *Social Competence,* New York, Guilford.
SPENCE S. și SHEPHERD G. (1983), *Developments in Social Skills Training,* London, Academic Press.
SPITZBERG B.H. și CUPACH W.R. (1989), *Handbook of Interpersonal Competence Research,* New York, Springer.
THORNE A. (1987), „A press of personality: a study of conversation between introverts and extraverts", *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 718-726.
TROWER P. (1986), „Social skills training and social anxiety", in C.R. HOLLIN și P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
TROWERP., BRYANTB. și ARGYLE M. (1978), *Social Skills and Mental Health,* London, Methuen.
WILLIAMS J.M.G. (1986), „Social skills training and depression", in C.R. HOLLIN și P. TROWER (eds.), *Handbook of Social Skills Training,* Oxford, Pergamon.
WINE J.D. și SMYE M.D. (eds.) (1981), *Social Competence,* New York, Guilford.

CAPITOLUL V

Reputaţia socială

Mitologia abundă de eroi dotaţi cu excepţionale calităţi de conducător, cu un curaj şi un devotament ieşite din comun, dar şi de personaje abjecte, celebre prin cruzimea lor monstruoasă, perfidia sau egoismul lor nemăsurat.

Wilhelm Teii, Robin Hood, Jeanne D'Arc, Irod, Nero sau Napoleon Bonaparte sînt, în aceeaşi măsură, eroi la care ne gîndim, cărora le cunoaştem caracterul. De asemenea, lumea modernă are personaje glorioase şi triste individualităţi: Maica Tereza, Nelson Mandela, Saddam Hussein, Pol Pot. Totodată, este interesant să notăm că, deşi nu ne îndoim defel de convingerile noastre în ceea ce îi priveşte, ele nu se fondează aproape niciodată pe un contact personal direct. Neîntîlnindu-le niciodată, nu am putut stabili cu aceste persoane relaţii asemănătoare celor pe care le avem cu cei apropiaţi. Tot ce ştim despre ele se bazează pe cele auzite, pe observaţiile făcute de alţii.

Capitolul de faţă se referă la principiul după care acest tip de mărturie indirectă, transmisă de tradiţia orală, constituie baza nu numai a convingerilor noastre în ceea ce priveşte eroii şi trădătorii din istoria veche şi contemporană, ci şi a unei bune părţi din părerile pe care le avem despre anturajul nostru sau ale acestuia din urmă despre noi. Mai exact, capitolul se ocupă de reputaţie.

Aceasta este definită aici drept judecata realizată de o comunitate asupra unui individ ce aparţine, în general, dar nu în mod necesar, aceleiaşi comunităţi. E de la sine înţeles că unele persoane se bucură de o reputaţie în sînul unei comunităţi sau al unui grup din care nu fac parte. După cum Goliat avea o reputaţie redutabilă în faţa duşmanilor săi, tot astfel, Ahile era un războinic renumit pentru troieni. în plus, reputaţia nu se limitează numai la persoane. Anumite mărci de maşini sînt cunoscute pentru fiabilitatea lor, anumite soiuri de vin pentru calitatea lor, Brazilia pentru fotbal etc. Noi, totuşi, ne vom ocupa de fenomenul referitor la indivizi. Dorini deci să demonstrăm că reputaţia este o manifestare pur umană, fundamentală pentru societate.

1. Animale sociale: originile sociale ale cunoaşterii

1.1. împărtăşirea informaţiilor sociale

în Occident, filosofia şi psihologia au considerat mult timp cunoaşterea drept o proprietate individuală, dobîndită de către individ prin intermediul observaţiilor şi interacţiunilor personale asupra şi cu mediul înconjurător. Biologia modernă a descoperit însă o realitate diferită: indivizii numeroaselor specii învaţă să-şi

cunoască mediul, în mare măsură, folosindu-se de ceilalți. Nimeni nu este construîns să învețe totul prin experiență directă, personală. Informațiile privind localizarea unei surse de hrană, proximitatea unui pericol, chiar și tehnicile permițînd exploatarea mediului pot fi împărtășite. Observînd sau imitînd un congener, o maimuță poate să învețe să îndepărteze nisipul de pe un fruct sau să se folosească de un băț pentru a găsi termite. Maimuța este un *animal social*; ea face parte, în mediul său natural, dintr-o unitate socială. Adaptarea sa la mediu se realizează mai bine în cadrul unui grup decît în mod individual. Din acest punct de vedere, evident, și omul este un animal social.

Atunci cînd un grup social își conservă cunoștințele privind adaptarea transmițîndu-le din generație în generație, în momentul în care el poate, acumula un capital intelectual, viața în grup favorizează și mai mult adaptarea sa. Acest fenomen de capitalizare intelectuală se poate observa la anumite specii de maimuțe, dar și la om, în proporții mult mai importante decît la orice alt animal. Iată de ce nici unul dintre noi nu descoperă astăzi prin forțe proprii focul, oliăritul sau electricitatea.

Membrii speciilor sociale nu se mulțumesc numai să schimbe informații. Diferite munci sînt deseori efectuate în cooperare: construirea de adăposturi, protejarea împotriva prădătorilor, vînătoarea, păstrarea hranei, îngrijirea celor mici. însă gradul de cooperare și structurile sociale legate de aceste activități colective pot varia considerabil. Din acest punct de vedere, se observă o diferență importantă între insecte și vertebrate. Trăind în societate, vertebratele sînt capabile să recunoască și să stabilească distincții între diferiți indivizi cu care cooperează, în schimb, insectele sociale trăiesc, după cum le-a descris Wilson (1974), într-o stare de intimitate impersonală ; ele reușesc să deosebească diferitele caste interne și membrii din afara coloniei lor, însă nu se cunosc individual.

în mod tradițional, psihologia este interesată de cunoașterea pe care o dobîndim în legătură cu mediul înconjurător material, ceea ce se justifică dacă se pleacă de la principiul că organismele trebuie să învețe să își cunoască mediul înconjurător material, dacă doresc să supraviețuiască. în privința speciilor sociale, trebuie să se țină cont totuși de un element suplimentar : mediul îi implică și pe ceilalți membri ai grupului social. Cunoștințele pe care se bazează acțiunea inteligentă trebuie, deci, să includă și *cunoștințe sociale*. „Cunoștințele sociale" ale termitelor, albinelor sau ale altor insecte sociale sînt foarte simple. Cunoștințele sociale ale vertebratelor sînt, potențial, mai complexe. într-o colonie de primate, de exemplu, ele pot ajunge de la identificarea celorlalți indivizi, la cunoașterea personalității fiecăruia, a relațiilor pe care le au cu ceilalți membri ai coloniei și a poziției sociale pe care o ocupă în ierarhia socială.

Imaginați-vă o clipă că aparțineți unei colonii de cimpanzei și întrebați-vă cum ați dobîndi cunoștințele de care aveți nevoie pentru a fi competenți în cadrul grupului social. Tot ce știți despre societatea în care trăiți, ați învățat prin intermediul propriilor observații directe. Ați asistat personal la luptele pentru putere, la formarea alianțelor, la războaie și concilieri, care alcătuiesc viața internă a acestei societăți și contribuie la stabilirea structurii sale. Fie ați participat în mod direct la schimburi, fie ați rămas un simplu observator; studiile au demonstrat că, într-adevăr, primatele consacră mult timp *observației sociale*.

Acest fapt curios merită a fi subliniat. S-a remarcat că nici chiar insectele sociale nu își descoperă mediul doar pe calea *observației directe*. Furnicile își

comunică informații referitoare la sursele de hrană presărînd drumul cu substanțe chimice. Pentru a se informa mutual asupra direcției și bogăției surselor de hrană, albinele se antrenează în dansuri complicate. De ce, în acest caz, cimpanzeii, care dispun de mijloace de comunicare mult mai elaborate, nu sînt capabili să-și dezvăluie informațiile privitoare la mediul lor social ? De ce, atunci cînd trebuie să se cunoască și unele pe altele, nu numai habitatul, aceste animale trebuie să recurgă, la fel ca și celelalte, la metoda aparent mai „primitivă" și mai puțin eficientă, cea a observației directe?

Fără îndoială, totul se datorează naturii mai complexe a informației sociale. Albinele și furnicile își comunică informații rudimentare de tipul: „hrană în acea direcție". Comunicarea în cazul vertebratelor care trăiesc în societate se referă și la informații foarte simple : „dușmanul se apropie", „atac" etc. împărtășirea informațiilor despre mediul social necesită un sistem de comunicare mult mai performant decît cel de care dispun maimuțele ; necesită limbajul.

1.2. Limbajul ca sistem de comunicare

în forma sa cea mai elementară, informația socială asociază indivizi specifici unor acțiuni și evenimente specifice. în studiul său asupra unei colonii de cimpanzei în captivitate, Franz de Waal (1982) a relevat numeroase informații de acest gen. La bază, observațiile sale nu diferă de cele pe care membrii coloniei le pot face ei înșiși. Dar cu ocazia unor reuniuni științifice, de Waal a comunicat aceste observații și altor cercetători. De altfel, ele au fost publicate ulterior în diferite lucrări. Iată cum descrie el o confruntare între trei cimpanzei: „Wouter, tînăr mascul de aproximativ 3 ani, se ceartă cu Amber și scoate țipete foarte ascuțite (...). Mama sa, Tepel, se apropie de el și îi întrerupe imediat țipetele, punîndu-i mîna la gură" *(op.cit.)*.

în acest extras, de Waal face ceea ce nici un cimpanzeu nu poate face, dar de care este capabilă orice ființă umană. Pînă la apariția înregistrărilor audiovizuale, acest tip de informație socială nu putea fi comunicat celor ce nu asistă direct la evenimentele descrise, decît prin intermediul limbajului. Limbajul prezintă proprietăți care nu se regăsesc în nici un sistem natural de comunicare animală. Cea mai importantă dintre toate este, fără îndoială, legată de faptul că există trei niveluri de structurare a semnalelor: 1) elementele sonore de bază, 2) unitățile de sens pe care acestea le formează, adică cuvintele, 3) combinațiile acestor unități, permițînd formularea mesajelor, adică a frazelor. Această proprietate permite producerea unui număr cvasi-infinit de mesaje diferite, ceea ce dă naștere la două caracteristici noi: imensa putere semantică a limbajului și, pentru a relua termenul utilizat de Hockett (1958), capacitatea sa de „deplasare". Contrar informațiilor de ordin semantic, deplasarea desemnează comunicarea referitoare la lucrurile ce nu aparțin prezentului imediat. Cunoștințele sociale, fiind legate de informații privind evenimentele, nu pot fi transmise decît sub forma mesajelor ce țin de deplasare.

Fragmentul extras cuprinzînd observațiile lui de Waal prezintă un alt element important: protagoniștii sînt identificați prin nume. Posibilitatea pe care ne-o oferă limbajul de a identifica sau de a numi indivizii este de asemenea esențială pentru schimbul de informații sociale. Luate separat, evenimentele descrise de

către Waal nu ne învață nimic despre societatea cimpanzeilor, nu oferă informații decît în măsura în care pot fi raportate la alte evenimente la care participă aceiași indivizi. Totuși, prezentarea acestor evenimente ar fi extrem de dificilă dacă indivizii nu ar fi desemnați prin nume distincte. Căci esențial în incidentul descris nu este faptul în sine, ci indivizii și implicarea acestora.

Numai omul este capabil să schimbe informații în legătură cu acțiunile și interacțiunile ce implică o a treia persoană, fără a fi nevoit să observe în mod direct aceste evenimente. Astfel spus, cunoștințele despre mediul social, pe care cimpanzeii și alte animale sociabile sînt constrînși să le dobîndească prin observație directă, pot fi obținute de om indirect și, în consecință, mai eficient și mai economic, profitînd de experiența confraților săi.

Concret, învățăm să-i cunoaștem pe ceilalți în trei feluri diferite :

- în primul rînd, prin observația directă, care rămîne un mijloc eficace de a învăța anumite lucruri chiar și pentru un animal dotat cu limbaj;
- în al doilea rînd, prin ceea ce ne dezvăluie ceilalți despre ei înșiși;
- zvonul constituie cea de-a treia sursă de informație: unii povestesc ceva despre ceilalți.

Numărul celor mai complexe judecăți pe care le-am realizat asupra celorlalți, mai ales în ceea ce privește caracterul sau personalitatea lor, rezultă din informațiile raportate probabil concomitent de cele trei surse. Cu toate acestea, să notăm pentru moment că sîntem capabili să îi cunoaștem pe ceilalți prin reputația lor, adică prin ceea ce auzim că se spune despre ei. în continuare, ne vom ocupa de consecințele pe care le antrenează această capacitate asupra structurii societăților umane.

2. Comunitatea

Cunoașterea indirectă a celorlalți nu este posibilă decît în măsura în care există o anumită structură socială. Știindu-se că societățile umane pot lua diferite forme, accesul indirect la informațiile sociale este realmente universal, sau doar o posibilitate sau un avantaj de care dispun numai anumite forme de societate? Există două cazuri opuse, care merită atenția noastră: cel al micii comunități intime, în care toată lumea se cunoaște, și cel al marii societăți impersonale, numită „de masă". Să ne referim, mai întîi, la comunitate.

Se poate presupune că a depinde de cele auzite pentru a-i cunoaște pe ceilalți este o caracteristică, chiar o necesitate a societății moderne, în cadrul căreia mobilitatea geografică și fuziunea diferitelor comunități sînt importante. în schimb, triburile de vînători și culegători sau comunitățile agricole de tip feudal se găsesc rar în situația de a cunoaște persoane noi. în cazul cimpanzeilor, membrii acestor grupuri mici cunosc în amănunt viața congenerilor lor, datorită faptului că îi pot observa personal, direct și intim încă de la naștere. în concluzie, le este inutil să recurgă la destăinuirile persoanei în cauză sau la informațiile aduse de o a treia persoană. însă această concluzie riscă să ne determine să confundăm rezultatul, adică ceea ce indivizii cunosc despre anturajul lor, cu procesul, adică modul în care au învățat ceea ce știu.

într-adevăr, locuitorii unui sat mic, în care populația se reînnoiește numai prin intermediul nașterilor și deceselor, dețin probabil un foarte mare număr de informații în legătură cu vecinii lor. De altfel, sătenii se plîng adesea de faptul că toată lumea le cunoaște cele mai neînsemnate activități și gesturi, că ceilalți cunosc prea multe despre viața lor personală. în cadrul unui grup de nomazi, vînători și culegători, călătorind, muncind, mîncînd și dormind împreună, acest fenomen este, cu siguranță, exagerat. Dar de ce să credem că membrii acestor comunități dobîndesc vaste cunoștințe intime prin observație socială, așa cum este ea practicată de societățile de primate ? Se impun două remarci:

Pe de o parte, sarcinile cotidiene ale societăților ce practică vînătoarea și culesul și ale micilor comunități agricole nu implică întotdeauna un mod uniform colectiv. Compoziția grupelor variază în funcție de tipul de activitate. Cîteodată, satul sau clanul se regrupează în întregime pentru a celebra o ceremonie religioasă, pentru a asista la un eveniment important, cum ar fi o căsătorie, sau pentru a lua o hotărîre importantă. Anumite sarcini pot fi îndeplinite în mod egal de ansamblul colectivității: strîngerea recoltelor, construirea unei clădiri sau a unui dig pentru a se proteja de inundații, pregătirea unei sărbători. Dar aceste exemple particulare nu trebuie să ne conducă la concluzia generală conform căreia structura socială a acestor societăți umane este esențial aceea a unui grup în care toți membrii se cunosc individual.

Grupurile formate de comitete, juriați, vînători, tineri delincvenți, echipajele vapoarelor și avioanelor, diferitele servicii ale unei întreprinderi, echipele de fotbal ilustrează perfect ceea ce gîndesc psihologii atunci cînd vorbesc de grupuri sociale (Homans, 1951); fiecare individ cunoaște alți membri ai grupului și intră în interacțiune cu ei (chiar dacă, în anumite cazuri, mai ales în ceea ce îi privește pe juriați, cunoașterea prealabilă a celorlalți trebuie să fie cît mai limitată). De altfel, aceste grupuri prezintă o similitudine cu grupurile formate de primate, o asemănare în același timp seducătoare și înșelătoare. Ar fi eronat să considerăm că aceste grupuri sînt echivalente societăților umane sau chiar să ne imaginăm că sînt transfigurări apropriate societății. Limitele grupului social format de primate reprezintă limitele reale ale unei societăți de primate. Grupurile sociale umane nu sînt decît simple regrupări ocazionale și temporare, destinate îndeplinirii unor funcții specifice.

Pe de altă parte, membrii acestor comunități se informează, de fapt, continuu în legătură cu problemele celorlalți. Atunci cînd se plîng că viața personală le este expusă public, sătenii se referă în general la discuțiile interminabile purtate în absența lor.

2.1. Reputația în viața comunității

Informațiile referitoare la ceilalți, obținute prin intermediul observațiilor directe, în urma conversațiilor cu persoana în cauză sau a discuțiilor cu o a treia persoană, conduc la pronunțarea unor judecăți sumare. Acestea din urmă nu au ca obiect comportamentele ocazionale ale persoanei, care ar fi în mod izolat iraționale, necinstite, abile sau curajoase, ci trăsăturile permanente de caracter. într-adevăr, este vorba de a cunoaște dacă persoana este irațională, necinstită, abilă sau curajoasă. Aceste judecăți sumare se datorează anumitor procese sociale: informațiile sau

comportamentele observate pe care ele se fondează sînt împărtășite celorlalți, dar mai ales concluziile pe care ele le impun sînt obiectul acestei informări. Atunci cînd vorbim despre alții cu o a treia persoană, nu ne mulțumim să schimbăm doar observații pe marginea unor fapte, ci comparăm evaluările noastre, testăm concluziile și ne influențăm reciproc. Rezultatul acestor procese sociale este așadar reputația, altfel spus, suma punctelor asupra cărora observatorii sociali sînt de acord, trăsăturile de caracter despre care au o aceeași reprezentare. Dintr-un anumit punct de vedere, se poate spune că reputațiile există mai mult în conversațiile purtate de grupe de indivizi decît în mintea indivizilor.

Ce este reputația ?

1. Prima observație simplă, evidentă poate, dar importantă : reputația se referă la calitățile umane variabile. într-adevăr, dacă toate brutăriile ar produce pîine de calitate asemănătoare, ar fi probabil mai puțin util să cauți răspunsul la întrebarea din care brutărie este mai bine să te aprovizionezi. Dacă diferența de calitate ar fi în întregime datorată hazardului sau previzibilă în funcție de timp, anotimp sau chiar de gradul de armonie conjugală ce domnește în cadrul cuplului de comercianți, ar fi inutilă informarea în legătură cu reputația fiecăruia (ceea ce nu ar împiedica clientela să discute despre relațiile conjugale ale brutarului în cauză). Reputația nu contează decît în măsura în care există importante deosebiri de performanțe atribuibile direct persoanelor.
2. Reputația se bazează, în general, pe calitățile individuale importante pentru ansamblul colectivității. Cu cît acestea îi par mai valoroase, cu atît colectivitatea caută să le evalueze și reputația se desăvîrșește.
3. Dacă aceste calități personale ale individului fac obiectul judecăților legate de reputație, se datorează faptului că este mai mult sau mai puțin ușor să se facă o evaluare a acestora prin alte mijloace. Astfel, reputația se întemeiază mai puțin pe calități cum ar fi siguranța sau extraversiunea, pe care le putem judeca rapid și cu seriozitate, pe baza observațiilor directe. Cel mai adesea, ea vizează calități ca, de exemplu, generozitatea și curajul, în legătură cu care evaluarea cea mai eficace necesită un eșantion larg de performanțe realizate în diferite circumstanțe, într-o anumită unitate de timp. într-adevăr, în ceea ce privește acest tip de calități, este mult mai economicos să ai încredere în observațiile făcute de o a treia persoană. Dacă mă pot încrede în ceea ce știe altcineva despre dumneavoastră, dispun mult mai rapid de un model mult mai vast și mai variat al comportamentului dumneavoastră, decît dacă ar trebui eu însumi să efectuez observații directe.
4. în sfîrșit, din aceleași motive, reputația se stabilește pe baza unor calități rare, a unor facultăți excepționale, de exemplu. Atunci cînd talentul este foarte puțin întîlnit în cadrul unei populații, este puțin probabil ca fiecare individ care face parte din ea să aibă ocazia să observe direct acest talent în exercițiul său. Dacă acesta din urmă reprezintă printre altele un atu pentru societate, sîntem îndreptățiți să gîndim că respectivele comunități umane vor acorda o atenție cu totul deosebită informației referitoare la repartiția sa, la fel cum insectele își comunică localizarea surselor foarte concentrate de hrană.

2.2. Prin ce este utilă reputaţia ?

Să observăm într-un mod mai detaliat care sînt funcţiile reputaţiei în viaţa unei comunităţi umane. Pentru a le înţelege mai bine, să începem prin a aborda problemele care trebuie soluţionate de alte animale sociale. Aşa cum am văzut, speciile sociale şi-au dezvoltat forme de adaptare şi de supravieţuire bazate pe *cooperare*. Or, aceasta poate lua asemenea proporţii încît membrii grupului par că lucrează numai pentru binele colectivităţii, fără a obţine un profit personal oarecare sau un profit foarte limitat. Biologii s-au întrebat, aşadar, cum şi-au putut dezvolta vertebratele un anumit grad de cooperare, în condiţiile în care toţi cei care cooperează se găsesc, în acelaşi timp, în concurenţă în planul reproducerii (nivelul ridicat de cooperare şi abnegaţie dezvoltat de anumite specii de insecte sociale se explică mai uşor atunci cînd indivizii care fac dovada abnegaţiei aparţin unor caste sterile şi nu joacă nici un rol direct în procesul de reproducere).

Este relativ uşor să se arate că membrii grupului sînt interesaţi mai mult să accepte decît să refuze cooperarea mutuală. Dacă mai mulţi indivizi îşi comunică informaţiile în legătură cu sursele de hrană, îşi unesc eforturile pentru a combate duşmanul, îşi coordonează eforturile pentru a vîna sau se avertizează reciproc asupra pericolelor, beneficiul net este mai ridicat decît dacă fiecare ar acţiona individual. Dar ce se întîmplă dacă unul dintre membrii grupului profită din plin în urma cooperării celorlalţi, fără a avea o contribuţie personală? Problema biologică se pune astfel: dacă acest tip de „trişare" aduce în final individului un beneficiu mai mare decît dacă nu ar fi trişat, după legile selecţiei naturale, trişorii vor sfîrşi în mod fatal prin a submina indivizii care cooperează. Bine-înţeles că, înainte ca procesul să fie încheiat şi ca trişorii să devină majoritari, sistemul de cooperare pe care aceştia din urmă l-au exploatat va fi distrus. De vreme ce trişorii există, sistemele de cooperare trebuie să intuiască un mecanism care să permită menţinerea beneficiilor realizate prin trişare la un nivel inferior beneficiilor obţinute prin cooperare.

în prezent, se consideră că mecanismul se bazează pe fenomenul de recunoaştere individuală. Acesta ia în considerare ceea ce Trivers (1971) a numit *altruism reciproc* (vezi capitolul III). Procesul funcţionează astfel: cooperarea pune în raport aceiaşi parteneri în cadrul mai multor secvenţe. Mai devreme sau mai tîrziu, individul care trişează, neîntorcînd partenerului asistenţa de care a beneficiat, încetează să mai primească asistenţa acestuia din urmă. în final, trişorul nu mai găseşte nici un voluntar care să-i ofere ajutorul. în acest timp, cooperarea se realizează între non-trişori.

Altruismul reciproc prezintă un avantaj atît pentru grup, cît şi pentru indivizii care îl practică. Pentru ca mecanismul să funcţioneze este necesar, totuşi, ca membrii grupului să se asocieze în mai multe rînduri cu aceiaşi indivizi, ca membrii grupului să fie capabili să îi identifice pe toţi ceilalţi indivizi din grup şi să reţină comportamentul fiecăruia. Aceasta implică o valorificare mai mare a memoriei membrilor cooperanţi, în măsura în care cooperarea în cadrul grupului se dezvoltă sau numărul acestora creşte.

Dacă membrii grupului sînt capabili să recunoască indivizii şi să-şi amintească reacţiile lor anterioare, altruismul reciproc reprezintă un mijloc eficace de a lupta împotriva colonizării populaţiei de către trişorii înnăscuţi. învăţarea este însă lentă şi costisitoare pentru victime, care nu pot acţiona decît prin

tatonări. Pentru a descoperi care sînt membrii grupului care trișează și cei care nu trișează, cimpanzeul, de exemplu, trebuie să încerce să coopereze cu fiecare dintre ei. în ceea ce-l privește, trișorul are suficient timp să profite de sistem înainte ca toți să-i cunoască comportamentul.

Capabil să comunice informațiile privind mediul său social, omul dispune, datorită limbajului, de două mijloace pentru a controla trișorii: 1) controlul social, adică controlul accesului la interacțiune socială și, în consecință, a oportunităților de cooperare sau trișare; și 2) autocontrolul. Aceste două mijloace nu oferă doar soluții eficiente la problemele pe care le pun trișorii, ci extind și posibilitățile de structură socială dincolo de limitele impuse altor societăți de primate. Să ne referim mai întîi la controlul social.

Dat fiind faptul că pot comunica informațiile de ordin social, membrii comunităților umane au posibilitatea de a culege mai rapid informațiile privind comportamentul fiecărui individ în cadrul schimburilor sociale. Astfel, atunci cînd individul este tentat să trișeze, este suficient să abuzeze de unii membri ai comunității cu ocazia unor schimburi, pentru ca această tendință să fie cunoscută de întreaga comunitate. Acest fapt prezintă un avantaj evident pentru colectivitate : cea mai mare parte a membrilor grupului pot să evite schimbul cu trișorul și, în consecință, prețul unei cooperări non-reciproce. Mai mult decît atît, identificarea și excluderea trișorului efectuîndu-se mai rapid, prețul trișării plătit de sistemul social este global mai puțin ridicat.

Aceasta ne îndreptățește, așadar, să gîndim că judecățile transmise prin intermediul reputației trebuie să fie îndreptate în mod esențial spre calitățile generale ale partenerilor de schimb : sînt fideli, conștiincioși etc. ? Numeroase cercetări asupra variațiilor personalității umane confirmă că acest tip de calitate reprezintă una din dimensiunile fundamentale utilizate în descrierea persoanelor. A cunoaște reputația celorlalți ocupă un loc atît de important în viața socială, încît aptitudinea și promptitudinea omului de a comunica informații sociale în același timp detaliate și corecte trebuie să joace un rol la fel de însemnat în judecățile care circulă pe această cale în comunitățile umane. Căutăm întotdeauna să aflăm dacă ceilalți sînt observatori onești, dacă spun adevărul, dacă sînt bine informați, lipsiți de prejudecăți și imparțiali sau dacă sînt, dimpotrivă, răuvoitori, calomniatori, ignoranți sau incapabili să dezvăluie greșelile congenerilor.

Calificativele sus-menționate corespund termenilor pe care obișnuim să-i utilizăm în descrierea calităților morale ale celorlalți. Dar a cunoaște dacă o persoană este sau nu dispusă să coopereze nu permite determinarea valorii contribuției sale în cadrul schimbului. Valoarea depinde de aptitudinile și de competențele persoanei. Dacă sînt inegal repartizate în rîndul populației, este foarte probabil ca aceste competențe să fie obiectul judecăților ce vor da naștere reputației.

Comunitățile umane prezintă alte două caracteristici intim legate de capacitatea de a putea comunica informațiile sociale și de a acumula și utiliza cunoștințele furnizate de reputație.

1. Cooperarea umană se bazează în mare parte pe decizia mai multor persoane de a realiza proiecte de viitor. Altfel spus, omul știe să se organizeze. Dacă în cazul celorlalte primate, structurile sociale sînt fondate pe relațiile de cooperare, omul dispune de organizări sociale. Organizarea necesită coordonarea intențiilor, promisiunilor, acțiunilor, angajamentelor și planurilor privind acțiunile viitoare, ceea ce pare imposibil de realizat în lipsa limbajului. însă,

fără ajutorul cunoştinţelor transmise de reputaţie, organizarea ar fi o formă riscantă de cooperare; cunoştinţele permit participanţilor selecţionarea unor colaboratori fideli şi competenţi, minimizînd riscurile.

2. Martor al sistemelor sale de cooperare, omul este cel mai mare specialist al regnului animal. Cooperarea se poate realiza în două maniere diferite: fie indivizii schimbă sau participă la forme de acţiune identice, fie schimbă forme de acţiune total distincte. Numeroase forme de cooperare umană se efectuează în prima manieră, de exemplu, sătenii îşi unesc eforturile pentru a construi o casă sau pentru a-şi apăra satul de agresori. Natural, omul este o fiinţă cooperantă dotată cu talente multiple ; fiecare este capabil să realizeze o mulţime de lucruri diferite. însă orice activitate poate fi efectuată cu grade diferite de aptitudine şi, ca orice element care necesită competenţe particulare, casele vor fi mai bine şi mai repede construite şi satele vor fi mai bine protejate dacă participanţii devin specialişti, altfel spus, dacă unii se concentrează, de exemplu, asupra prelucrării pietrei, alţii asupra prelucrării lemnului sau dacă unii se specializează în mînuirea armelor iar alţii în fabricarea lor. în concluzie, calităţile importante pentru performanţa în relaţiile de schimb sînt competenţele specifice, talentele speciale. Calităţile unui bun fermier, ale unui bun zidar sau ale unui bun armurier diferă total de cele ale unui bun războinic.

După cum a subliniat Durkheim (1893) cu mult timp în urmă, diviziunea muncii comportă o dimensiune istorică: specializarea tehnică este mult mai dezvoltată în societăţile industrializate contemporane decît, de exemplu, în societăţile medievale. Totuşi, chiar şi cea mai simplă societate umană prezintă un grad de specializare necunoscut de restul regnului animal.

Această particularitate a omului se bazează pe puterea de comunicare a informaţiilor sociale şi pe schimbul de cunoştinţe transmise de reputaţie, din trei motive.

- Specializarea depinde de dimensiunea sistemului social. Omul are capacitatea să formeze sisteme sociale mai vaste decît celelalte primate şi, în concluzie, să se specializeze mai mult, căci el este capabil să fie informat în legătură cu un mare număr de indivizi şi de relaţii, fără a le observa el însuşi printr-un contact direct.
- Reputaţia contribuie la repartizarea activităţilor sociale în mod corespunzător între diferiţi specialişti; permite cunoaşterea domeniului în care un număr mare de indivizi diferiţi sînt performanţi, fără a fi necesar contactul cu ei. în lipsa reputaţiei, o mare parte a schimburilor sociale ce intervin într-un sistem social de specialişti ar fi puţin rentabile. Aceasta revine la exemplul în care, pentru a descoperi unde se vinde pîine, trebuie să explorezi toate magazinele din oraş.
- într-un sistem social de specialişti, reputaţia exercită o presiune ce favorizează calitatea.

în discuţia precedentă am plecat de la ipoteza conform căreia reputaţia susţine controlul social al comportamentului, deoarece ea permite anticiparea consecinţelor pe care le antrenează cooperarea cu o persoană imorală, infidelă sau incompetentă. De aici nu este decît un pas pînă la concluzia că sîntem cu toţii în măsură să intuim urmările pe care propria noastră imoralitate, incompetenţă sau

infidelitate le poate determina. Dacă sîntem influențați de reputația celorlalți, putem gîndi că, în aceeași măsură, ceilalți sînt influențați de reputația noastră. Aceasta ar trebui să ne provoace să ne ferim de o reputație nefavorabilă și să facem totul pentru a ne bucura de una favorabilă. Observînd sistemul economic al insularilor din Trobriand, Malinowski (1936) nota că fiecare membru al comunității era legat de ceilalți printr-o rețea de obligații mutuale, astfel încît viața fiecăruia se baza pe cooperarea celorlalți. Cel care se sustrăgea obligațiilor sale nu putea supraviețui, deoarece comportamentul său era imediat făcut public. Așadar, aceștia, ca toți cei care depind de cooperarea celorlalți, erau obligați să se străduiască să-și apere reputația.

Poate că această discuție va determina anumite obiecții. De exemplu, implică aceasta și capacități pe care nu le avem? Pentru a evalua urmările unei reputații nefavorabile trebuie să fim capabili să ne punem în locul celorlalți și să prevedem consecințele pe termen lung ale acțiunilor noastre. Dacă sîntem capabili de acest lucru, vom fi, fără îndoială, stimulați să ne demonstrăm mai fideli, mai responsabili, mai conștiincioși, mult mai pregătiți să ne arătăm obligațiile și să ne oferim serviciile la rîndul nostru. în schimb, este mai dificil să observăm în ce fel capacitatea de anticipare a urmărilor unei reputații nefavorabile ne-ar putea permite îmbunătățirea competențelor. Considerăm că acest lucru este posibil, în măsura în care reputația favorizează specializarea și practica; ea îi determină pe oameni să nu pretindă că dețin capacități pe care nu le au și să se perfecționeze în domeniul propriu de competență.

Să urmărim însă un alt gen de obiecție: practic, nici unul dintre noi nu trăiește astăzi într-un tip de societate în care reputația primează.

3. Societățile de masă

3.1. Schimbări radicale

^ste foarte posibil ca cititorii cărora ne adresăm să trăiască într-un oraș sau cel puțin într-o regiune din lume puternic urbanizată. Să adăugăm că este vorba, cu siguranță, de cetățeni care aparțin unei națiuni, unui sistem economic și social organizat, cuprinzînd milioane de membri. Există atît de puține raporturi între acest tip de entitate socială și grupurile de vînători și culegători pe care le formau predecesorii noștri, societatea insularilor din Trobriand sau chiar comunitățile rurale din Europa feudală, încît este greu să nu recunoști diferența dintre calitatea vieții în societatea contemporană și cea pe care au cunoscut-o generațiile de altădată. Desigur, numeroși scriitori și gînditori interesați de problema de față după revoluția industrială au ajuns la concluzia conform căreia tipul de societate pe care îl cunoaștem astăzi a impus schimbări radicale în natura relațiilor sociale. Care sînt aceste schimbări?

Unii susțin că societățile de masă ale epocii contemporane nu pot fi structurate, nici organizate pe baza recunoașterii individuale și a relațiilor personale, deoarece diferiții indivizi ce ajung să intre în interacțiune sînt prea numeroși. în deplasarea lor, orășenii întîlnesc zilnic mii de alți indivizi. Le este imposibilă recunoașterea și tratarea fiecăruia dintre ei în mod individual. Iată de ce viața

citadină prezintă un caracter impersonal. Indivizii se simt anonimi. Schimburile pe care le realizează cu ceilalţi sînt relativ reci şi distante. Diferitele sfere ale vieţii unei persoane, căminul, serviciul, cumpărăturile, timpul liber sînt separate unele de celelalte, deoarece fiecare implică raporturi cu persoane total diferite. în afara vieţii familiale, raportul cu ceilalţi se caracterizează mai mult prin tranzacţii punctuale decît prin relaţii durabile.

în aceste condiţii, nu este cu adevărat util să se caute o informare asupra reputaţiei celorlalţi. Nici chiar culegerea acestui tip de informaţii într-o manieră eficientă nu este posibilă. Atunci cînd cel mai adesea întîlneşti oameni care nu îşi cunosc prietenii, care au puţine relaţii comune, este inutil să schimbi informaţiile pe care aceştia le deţin despre ceilalţi.

în sfîrşit, unii afirmă că societăţile de masă şi-au dezvoltat o gamă largă de metode de organizare socială, care permite înlocuirea eficace a sistemului fondat pe reputaţie. Printre aceste alternative, notăm tendinţa omului de a atribui, atît sieşi cît şi celorlalţi, roluri şi etichete sociale pe baza cărora să-şi coordoneze în continuare interacţiunile. Conform acestei teorii, dacă indivizii care participă la interacţiune sînt capabili să identifice rolul şi eticheta socială a partenerilor, ei deţin imediat scenariul interacţiunii. Ei nu au nevoie să cunoască în mod precis care sînt ceilalţi actori. Astfel, datorită rolurilor şi scenariului corespondent, vînzătorii şi cumpărătorii, chelnerii şi clienţii, pietonii şi automobiliştii, preoţii şi credincioşii interacţionează într-o manieră ordonată şi coerentă, chiar dacă indivizii respectivi sînt absolut necunoscuţi unii pentru ceilalţi.

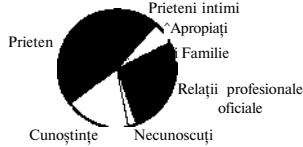
Pe aceste argumente se bazează cu precădere ceea ce ştiinţele sociale de astăzi desemnează ca teză a *societăţii de masă* (Nisbett, 1966). Conform acesteia, condiţiile sociale prin care reputaţia ar putea servi drept ghid sau scop al acţiunilor nu mai există, iar funcţiile pe care reputaţia le-a putut deservi în cadrul micilor comunităţi sînt oferite astăzi prin alte mijloace. Să vedem dacă această reconsiderare este justificată.

3.2. Natura personală a lumii sociale

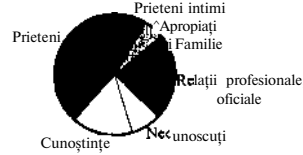
Dacă se afirmă că această capacitate umană de a cunoaşte individual şi de a întreţine personal relaţii cu ceilalţi este depăşită datorită dimensiunii societăţii de masă, ar fi interesant să cunoaştem limitele acestei capacităţi. De exemplu, cîte persoane diferite cunoaşte în mod personal un adult de vîrstă mijlocie" în mediul natural, coloniile de cimpanzei numără între 30 şi 80 de indivizi. Antropologul Boissevain (1974) estimează că, în societatea contemporană, omul adult cunoaşte în medie între 3.000 şi 5.000 de persoane. Să facem observaţia că această estimare nu ţine cont de indivizii pe care îi cunoaştem exclusiv prin intermediul reputaţiei. Totuşi, 5.000 este un număr mult inferior celui al locuitorilor unui oraş de mărime mijlocie. Societăţile mari ar putea fi unite prin legături de cunoaştere personală, chiar dacă grupul de persoane diferite pe care un individ le cunoaşte nu acoperă decît parţial grupul de cunoştinţe ale altui individ. Este exact ceea ce se întîmplă. în general, fiecare dintre noi are părinţi sau prieteni care cunosc persoane necunoscute nouă. într-un studiu, psihologul social Milgram (1970) a demonstrat că fiecare membru al unei populaţii de aproximativ 200 de milioane de persoane, cum ar fi cea a Statelor Unite, este, de fapt, legat de toţi ceilalţi membri prin intermediul unor lanţuri foarte scurte de cunoştinţe personale.

Cu toate acestea, se poate obiecta că persoanele pe care noi le cunoaștem nu sînt neapărat cele cu care ne confruntăm în viața cotidiană, astfel încît cea mai mare parte a mediului social se compune, în ciuda tuturor lucrurilor, din persoane necunoscute. Să fie acesta adevărul ? Studiile în care participanții au fost rugați să-și noteze zilnic activitățile sociale au dovedit că oamenii întrețin numeroase contacte cu prietenii, cunoștințele sau părinții lor, dar mai ales că acestea sînt contactele sociale cotidiene cele mai curente (vezi fig. 1) (Emler, 1990). Foarte puține interacțiuni sociale au un caracter pur oficial și impersonal, bazat numai pe rolurile sociale, și foarte puține pun în legătură persoane care sînt, în prealabil, total necunoscute unele față de altele.

Tipuri de contacte sociale -16/18 ani
(procentajele diferitelor categorii de relații)



Tipuri de contacte sociale - studenți
(procentajele diferitelor categorii de relații)



Tipuri de contacte sociale — directori
(procentajele diferitelor categorii de relații)

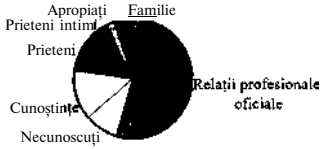


Figura 1 - După Emler, 1990.

Totuși, dacă ne referim la figura 1, se pare că directorii se abat de la unele dintre aceste scheme. După cum declară, ei întreține numeroase *contacte pur oficiale,* întărind imaginea conform căreia munca unui șef este birocratizată, bazîndu-se pe relații de ordin mai ales protocolar decît personal. Contrar așteptărilor, reiese însă că persoanele implicate în acest tip de contacte nu reprezintă numere anonime și interschimbabile. în această categorie „oficială", relațiile întreținute durează în medie doi ani. în consecință, este vorba în general de persoane pe care directorii le cunosc personal foarte bine.

Studiul de față impune o concluzie importantă : este normal, nu o excepție, faptul că omul are de-a face, în cadrul colectivității, cu persoane pe care le cunoaște și le identifică în calitate de indivizi distincți. însă reputația nu poate juca nici un rol în cadrul acestor relații, decît dacă se utilizează legăturile create de această rețea relațională pentru a schimba informații sociale. își spun oamenii lucruri despre ei înșiși pe care nu le pot afla prin observație directă și, mai important, își spun lucruri care privesc cunoștințele comune sau terțe persoane ? Studiile recente (Emler, 1990) indică nu numai faptul că acest tip de schimb de informații are loc în societatea modernă, dar și că el se produce la scară foarte mare. Adulții au în medie mai mult de 20 de conversații pe zi, poartă discuții cu mai mult de 50 de persoane diferite în cursul unei săptămîni. Este mai dificil să se evalueze volumul de informații sociale împărtășit în timpul fiecărei conversații și, a priori, nu există nici un motiv în virtutea căruia să se considere că acest tip de informații constituie cea mai mare parte a conținutului discuțiilor. Vorbim despre politică și religie, despre artă și bucătărie. Schimbăm informații tehnice și adresăm sfaturi de ordin pur practic. Totuși, reiese că în cele minimum 150 de conversații pe care le întreținem săptămînal, subiectele cel mai frecvent abordate se referă la persoane; vorbim despre anumiți indivizi, cunoscuți. Acest lucru este valabil în mai mult de 80% din cazuri. Aproximativ două treimi din conversație sînt consacrate descoperirilor personale ; indivizii își furnizează reciproc detalii privind propria persoană. Restul discuției se referă la o a treia persoană, ce nu participă la conversație. în ceea ce privește tipul de informații schimbate, o parte descrie starea emoțională, de sănătate și dispoziția. O alta este consacrată gusturilor, opiniilor și centrelor de interes. De asemenea, poate fi vorba aici și de intenții și proiecte de viitor. Dar categoria cea mai importantă grupează informații referitoare la comportamentul trecut și prezent al fiecăruia. Astfel, nu numai tipul de informații sociale pe care se axează reputația continuă să circule în comunitățile moderne, ci, în aceeași măsură, membrii acestor comunități par să investească zilnic ore întregi și energie în schimbul acestor informații.

Această activitate conversațională prezintă alte caracteristici interesante. Mai întîi, conversația se naște cel mai des din întîlniri neprevăzute. O mică proporție a conversațiilor noastre se datorează unui aranjament prealabil, chiar și la locul de muncă. De cele mai multe ori ele sînt fie fortuite, întîlnirea nefiind planificată sau prevăzută, fie provocate de un obiectiv precis. Acest ultim tip de conversație este, de altfel, foarte frecvent la locul de muncă, mai ales în cazul persoanelor ce își asumă o responsabilitate în organizarea muncii: directori, cadre de conducere, administratori. Dar cea mai mare parte a întîlnirilor care dau naștere conversațiilor survin într-o manieră previzibilă, deoarece activitățile de rutină îi determină pe oameni să se întîlnească într-un moment sau altul.

A existat o perioadă în care se credea că inovațiile tehnologice apărute de-a lungul ultimelor secole au redus progresiv nevoia conversației față în față ca mijloc de schimbare și difuzare a informațiilor. Presa scrisă și, mai recent, mijloacele media electronice au oferit posibilitatea producerii și difuzării masive a mesajelor. Totuși, dispunem de un fapt foarte clar (Szalai, 1972): persoanele care au acces la comunicarea scrisă și electronică consacră mult mai puțin timp consumului de informații difuzate în această manieră, decît celui prin care informațiile sînt obținute în urma conversațiilor față în față. Consecințele directe pe care le antrenează primul mijloc de comunicare asupra atitudinilor și convingerilor sînt reduse în comparație cu efectele provocate de cel de-al doilea. Mult mai surprinzător, poate, s-a descoperit (Davis, 1954) că nici comunicarea formală, la locul de muncă, nu se poate substitui comunicării informale, față în față. Dimpotrivă, cu cît această primă formă de comunicare este mai importantă, cu atît cea de-a doua se dezvoltă. În sfîrșit, tipul de conversație cel mai frecvent pune în raport numai două persoane.

în consecință, dacă schimbul de informații sociale are loc cel mai adesea prin intermediul conversațiilor non-planificate, informale, față în față și, după cum s-a observat, între două persoane care se cunosc bine, se pare că deținem caracteristicile a ceea ce, în general, calificăm drept bîrfă. Ce avantaje poate prezenta bîrfa, ca modalitate de schimb al unor informații sociale? Acestea nu sînt imediat evidente. Dimpotrivă, dacă luăm în considerare conotația populară (Spacks, 1985), este imposibil ca bîrfe să poată juca un rol important sau constructiv în relațiile umane. Ea este în general considerată trivială, chiar periculoasă. Efectele nefaste sînt datorate caracterului său mai puțin fidel, accentuat de motivațiile rău-intenționate ale persoanelor, mai puțin preocupate să descopere lucruri despre cei cărora doresc să le aducă prejudicii. Mai mult chiar, bîrfa violează viața privată și trădează încrederea, subminînd astfel solidaritatea relațiilor umane și bunul mers al societății. Aceasta nu este o activitate demnă de urmat. în majoritatea societăților, opinia publică condamnă bîrfa. De-a lungul istoriei, colportorii de cancanuri au fost mai mult sau mai puțin sever sancționați, sancțiunea variind de la critica moderată la condamnarea la moarte pe rug. în consecință, este dificil de crezut că fiecare dintre noi consacră în mod regulat timp și energie acestei activități.

Orice comunicare, mai ales dacă implică observație și judecăți referitoare la indivizi anume desemnați, se confruntă cu patru probleme : atenția, comprehensiunea, convingerea și „revenirea". Dacă nu se bazează pe nici o judecată de valoare în privința motivațiilor și consecințelor, bîrfa oferă o soluție admirabilă pentru rezolvarea acestor probleme. Vom face, în continuare, o analiză separată pentru fiecare dintre ele.

1. Cu siguranță, tehnologia modernă ne copleșește cu informații, dar nu reușește să ne atragă atenția într-un mod eficient asupra amănuntelor ce ne-ar putea fi utile direct și personal. Indivizii care se cunosc bine știu punctele de interes ale interlocutorului lor și asupra cărui fapt ar fi util să îi atragă atenția. Ceea ce poate constitui descoperire fascinantă pentru o persoană, poate să nu intereseze o alta.
2. Sistemele comunicării de masă se confruntă în egală măsură cu problema comprehensiunii. Dat fiind că ele sînt destinate unui public de masă, este de dorit ca mesajele transmise să fie înțelese de public în întregime. în mod

real, acest lucru nu este posibil decît dacă mesajul, în conținutul său, este simplu și cu condiția să prezinte un context detaliat. în conversațiile simple, locutorul este capabil să presupună ceea ce auditorul său știe deja. Cu cît îl cunoaște mai bine, cu atît presupunerile sale sînt vaste și precise. Deci el poate reduce informația contextuală și transmite mesajul său cu o eficacitate optimală, asigurînd în același timp o pierdere minimală de comprehensiune.

3. Uneori, deși auditorul înțelege mesajul care i se transmite, totuși nu îl crede. Problema se ivește în cadrul comunicării de masă, deoarece difuzorii și audiența nu au aceeași centri de interes, ceea ce o poate determina pe cea din urmă să se arate sceptică față de informațiile care i se transmit. În același timp, chiar două persoane ce discută una cu alta pot avea centri de interes diferiți. Să analizăm obiectivul fiecăruia. A transmite o informație nu este un simplu act de generozitate ; într-adevăr, e posibil ca informațiile să fi fost dificil de obținut sau comunicarea lor să se dovedească a fi riscantă. Este vorba, mai ales, de satisfacerea obligațiilor de reciprocitate, altfel spus, de a transmite informații pentru a primi informații. Totodată, transmitem informații pentru a ne apăra sau ameliora propria reputație, pentru a o susține pe a prietenilor sau a o distruge pe a dușmanilor noștri. în alți termeni, obiectivul nostru principal poate consta în influențarea gîndirii și acțiunilor ulterioare ale interlocutorului. Ca surse de informații sociale, conversațiile față în față pe care le purtăm cu cunoscuții prezintă, în consecință, avantaje pentru cel care ne ascultă (Ekman, 1985). Evantaiul de indicații sonore și vizuale de care dispune interlocutorul în timpul schimbului față în față îi furnizează acestuia o bază mai solidă pentru a răspunde întrebărilor de tipul: Este adevărat ? Această persoană știe, într-adevăr, despre ce vorbește ? încearcă să mă manipuleze sau să mă înduca în eroare ? Bîrfa între prieteni prezintă alte avantaje, deoarece obligația morală legată de amiciție îi furnizează celui care ascultă o protecție împotriva faptului de a fi înșelat, manipulat sau indus în eroare. Să notăm, în același timp, că interlocutorul dispune foarte rar de o singură sursă de informație, ceea ce îl descurajează pe locutor să deformeze fără măsură adevărul.

4. în sfîrșit, să analizăm problema revenirii sau a riscurilor potențiale legate de dezvăluirea informațiilor despre ceilalți. în cadrul schimbului de informații sociale este pusă în joc reputația și, cum ea este esențială, în general fiecare face toate eforturile posibile pentru a o apăra. Astfel, cel care dezvăluie informații în măsură să prejudicieze reputația celuilalt, riscă răzbunarea. Mijloacele mass-media cunosc bine această problemă : editorii și difuzorii trebuie să fie prudenți în afirmațiile pe care le publică în legătură cu comportamentele unor persoane. Se spune că magnatul presei Robert Maxwell știa foarte bine să se folosească de legile privind defăimarea, astfel încît suprima publicarea oricărui amănunt ce putea reprezenta o amenințare pentru afacerile sale. Problema este că reputația nu oferă o reprezentare exactă a persoanei, decît în măsura în care informațiile negative și pozitive care o privesc pot circula liber. Mass-media, asemenea tuturor surselor de informare oficială, nu poate răspunde cu adevărat acestei condiții, date fiind responsabilitatea care îi revine și dificultățile pe care le întîlnește pentru a satisface publicul, în limitele dispozițiilor legale.

O dată în plus, bîrfa făcută de cei apropiați are mai multe avantaje. Conversațiile particulare nu sînt supuse atenției publice și nu sînt nevoite să satisfacă dispozițiile

oficiale referitoare la producerea de dovezi. Conversaţiile nu au valoare în stabilirea unei reputaţii decît dacă sînt sincere, atît timp cît exactitatea lor depinde de proximitatea informatorului faţă de subiectul vizat. Astfel, cele mai valabile sînt, probabil, observaţiile pe care fiecare le face în legătură cu prietenii şi cunoştinţele sale. Cunoscut fiind că acest fapt contravine uneori celorlalte reguli stabilite legate de relaţii (Argyle şi Henderson, 1984) (să nu vorbeşti de rău prietenii în absenţa lor, să nu trădezi confidenţele), fiecare ocazie de bîrfă reprezintă o potenţială conspiraţie vizînd distrugerea sau violarea acestor reguli, o conspiraţie între prieteni împotriva altor prieteni.

Conspiratorii potenţiali trebuie să-şi negocieze voinţa mutuală de a semna un astfel de pact şi să-şi fixeze limitele. în cadrul acestor negocieri delicate, comunicarea non-verbală joacă un rol important (Argyle, 1988).

4. Concluzii

Să revenim asupra imaginii de marcă a bîrfei. Vom înţelege mai bine motivul pentru care această activitate este percepută într-o asemenea manieră negativă, dacă vom identifica cine are cel mai mult de pierdut din judecăţile pe care ea poate să le nască. Este foarte probabil să fie vorba de cei care joacă un rol economic şi politic important într-o comunitate. Aceştia din urmă datorează uneori poziţia pe care o au unei reputaţii meritate de persoană integră şi competentă, dar nu e o regulă generală. De altfel, chiar dacă este efectiv meritată, reputaţia lor este constant repusă în discuţie de către concurenţii, rivalii lor sau de către cei invidioşi, care le deformează sau interpretează eronat acţiunile. Se creează, astfel, o dilemă. Pe de o parte, bîrfa reprezintă ea însăşi o potenţială armă, permiţînd protejarea reputaţiei, şi oricine va dori să ajungă sau să se menţină la putere nu îşi va refuza dreptul de a se servi de ea. Pe de altă parte, puterea de a interzice utilizarea bîrfei împotriva altor persoane, în special împotriva celor pentru care afirmaţiile necontrolate pot reprezenta o ameninţare, prezintă un avantaj incontestabil.

De fapt, s-a creat un statut de ofensă. Comunităţile au învăţat să dezaprobe bîrfa, în măsura în care nu califică astfel de conversaţii decît ca pe afirmaţii ale unor persoane ce ocupă o poziţie inferioară în societate. Atunci, este posibil să nu se ţină cont sau să se dispreţuiască aceste cuvinte, pentru că ele prezintă toate caracteristicile negative asociate stereotipului tradiţional: rea-voinţă, răutate, trivialitate, vacuitate ; bîrfa este, în orice caz, atît de puţin fiabilă, încît numai cei naivi sau iraţionali îi pot acorda importanţă, în rîndul membrilor prestigioşi ai comunităţii, bîrfa este descrisă în termeni neutri, chiar pozitivi: se discută despre afaceri şi politică.

Este important de subliniat că, de-a lungul istoriei, indivizii cel mai frecvent acuzaţi de bîrfă au fost femeile (Bailey, 1971), ceea ce se dovedeşte a fi profund ironic, de vreme ce ele sînt mai puţin susceptibile de a practica această activitate decît bărbaţii. Dar aceasta demonstrează perfect efectul produs de asocierea bîrfei unei categorii particulare de persoane: o descurajează su participe la schimbul de informaţii sociale care creează reputaţia. Din nefericire, imaginea

negativă a bîrfei a avut ca efect, în acelaşi timp, descurajarea cercetătorilor, puţini fiind cei interesaţi de acest fenomen. Astfel, rămîn multe lucruri neînţelese în ceea ce priveşte subtilităţile şi complexităţile acestei activităţi care ocupă un loc central în viaţa socială a omului.

Nicholas Emler

Bibliografie

ARGYLE M. (1988), *Bodily communication,* ed. a 2-a, London, Methuen.

ARGYLE M. şi HENDERSON M. (1984), „The rules of friendship", *Journal of Social and Personal Realtionships, 1,* 211-237.

BAILEY R. (1971), *Gifts and Poison : The Politics of Reputation,* Oxford, Blackwell.

BOISSEVAIN J. (1974), *Friends ofFriends : Networks, Manipulators and Coalitions,* Oxford, Blackwell.

DAVIS K. (1953), „Management communication and the garpevine", *Harvard Business Review, 31,* 43-49.

DURKHEIM E. (1893-1984), *The Division ofLabour in Society,* London, Macmillan.

EKMAN P. (1985), *Telling lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage,* New York, Norton.

EMLER N. (1990), „A social psychology of reputation", *European Review of Social Psychology, 1,* 171-193.

HOCKETT C. (1958), *A Course in Modern Linguistics,* New York, Macmillan.

HOMANS G.C. (1951), *The Hwnan Group,* London, Routledge.

MALINOWSKI B. (1936), „The problem of meaning in primitive languages", în C.K. ODGEN şi I.A. RICHARDS (eds.), *The Meaning of Meaning,* London.

MILGRAM S. (1970), „The experience of living in cities", *Science, 167,* 1461-1468.

NISBETT R.A. (1966), *The Sociological Tradition,* New York, Basic Books.

SPACKS P.M. (1985), *Gossip,* New York, Alfred A. Knopf.

SZALAI A. (1972), *The Use of Time : Daily Activities of Urban and Suburban Populations in Twelve Countries,* La Haye, Mouton.

TRIVERS R. (1971), „The evolution of recirpocal altruism", *Quarterly Review of Biology, 46,* 35-37.

WAAL F. de (1982), *Chimpanzee Politics,* London, Jonathan Cape.

WILSON E.O. (1974), *Sociobiology : The New Synthesis,* Harvard/Belknap, Cambridge, Massachusetts.

CAPITOLUL VI

Influențe conștiente și inconștiente

1. Conformitatea

Ne punem adesea întrebarea: „Ce este psihologia socială?". în maniera unei inventarieri, enumerăm fenomenele - atitudini, grupuri, comunicări, prejudicii, percepție socială etc. - de care ne ocupăm unii sau alții. Dar, căutînd în continuare ceea ce le este comun sau din ce punct de vedere pot fi abordate, vom constata că toate se referă la un proces elementar : influența pe care o exercităm unii asupra celorlalți. Continuînd cercetarea, am constatat că există un anumit acord asupra acestui subiect, observat mai ales de către Aronson (1991) care, în termenii definiției sale psihologice, scria: „Expresia-cheie (...) este *influența socială.* Ea va deveni definiția de lucru a psihologiei sociale : influența pe care oamenii o au față de credințele sau comportamentele celuilalt" *(op.cit.,* p. 32).

Acest interes profund pentru efectele pe care le determină ceea ce facem și gîndim asupra comportamentelor semenilor noștri nu trebuie să ne surprindă. în acest sens, cu siguranță că ei vor deveni din ce în ce mai sensibili și această apropiere ne provoacă un sentiment de plăcere. Acestea fiind spuse, și în ciuda elogiilor aduse individului autonom, ne îndoim că ar fi posibil ca într-o zi să-l imunizăm în fața acestui gen de influențe. în lipsa lor vom avea dificultăți în cooperarea, comunicarea și definitivarea relațiilor cotidiene. Ele ne ajută să ne comportăm „cum se cuvine", să facem distincția între „normal", după cum spunea Coluche, și „deviant", să „vorbim frumos" și să știm ce trebuie făcut în cea mai mare parte a situațiilor. Căci prin aceste mici presiuni pe care părinții, prietenii și colegii le exercită asupra noastră, își pun amprenta societatea și cultura. Ele intervin de cele mai multe ori în maniera tacită a aprobării și dezaprobării colective. De aceea avem impresia că, de cele mai multe ori, uniformitățile de gust, vestimentație, postură a corpului apar într-o manieră imperceptibilă și aproape fără să îți dai seama. în mod identic, copiii ne adoptă obiceiurile și se adaptează lor printr-un fel de absorbție spontană a exemplelor pe care le oferim, nu fără o constrîngere care îi împiedică să evadeze din influența acestor exemple și îi obligă să le redea prin imitație.

Trebuie să admitem că, cu cît relațiile interpersonale sînî mai apropiate, cu atît două persoane stabilesc un contact frecvent, caută să se influențeze reciproc și nu pot rezista influenței celuilalt. Alăturîndu-se, vor sfîrși prin a semăna unul cu altul.

Cu toate acestea, nu ne putem îndoi de faptul că influența are și o altă latură : aceea a *conformității.* Nu este vorba de conformitatea care ne este impusă de modă, de mijloacele de comunicare și instituții, pe scurt, de tirania majorității. Aceasta are un caracter exterior, colectiv și vizibil. Ne referim la ceea ce s-ar

putea numi „dragoste de conformitate", născută din preocuparea constantă de a plăcea celuilalt, de a avea un comportament identic cu acesta, de a prefera aceleași alimente, același gen de îmbrăcăminte, în punctul în care *ego-ul* nostru devine *alter ego-u* său. Dacă gemenii biologici sînt rari, gemenii sociali abundă, iar cei din urmă nu sînt mai puțin reali decît primii. La baza asimilării celuilalt se situează o tendință de îmbogățire a sinelui, de diversificare a posibilităților de a percepe și de extindere a propriului repertoriu de experiențe și modalități de expresie. în același timp, trebuie să recunoaștem că niciodată nu sîntem influențați fără a influența, nu sîntem imitați fără a imita. Observați părinții sau profesorii - îi întîlnim destul de des, și n-ar fi decît un joc -, ei împrumută expresiile, gesturile, atitudinile copiilor sau elevilor lor. Există întotdeauna un element de reciprocitate și influența este, pînă la un anumit punct, reciprocă. Și aceasta cu atît mai mult cu cît persoanele implicate în această relație împărtășesc același sentiment, aderă la aceeași credință și aparțin aceluiași mediu. Avem obiceiul de a vorbi despre relațiile cu celălalt, despre percepțiile acestuia, despre comunicările intersubiective ca procese autonome și aproape raționale. Or, ne confruntăm toți cu acest fenomen de influență și contribuim la conturarea sa într-o manieră mai mult sau mai puțin directă. Nu este vorba de a nega specificitatea lor, ci de a sublinia ceea ce au în comun și ceea ce le face indispensabile vieții în comun. Dacă insistăm asupra semnificației acestora, este pentru că ele sînt atît de evidente, atît de familiare, încît nu se mai fac observate.

2. Este adevărat că „mai multe perechi de ochi văd mai bine decît una singură"?

în lucrarea *Psychologie des influences sociales* (1985), Genevieve Paicheler schițează evoluția acestui fenomen elementar. Ea arată că ambiția disciplinei noastre este, în primul rînd, să descrie și apoi să explice influența ca pe un proces rațional, deci conștient.

2.1. Ipoteza Iui Asch

Obiectivul principal al lui Asch (1956) a fost de a dovedi că fiecare dintre noi se conformează unei judecăți colective în mod conștient și o acceptă în virtutea unor motive obiective. într-o experiență devenită celebră, el propune unor subiecți experimentali reuniți în grupuri un exercițiu de comparație a lungimii. Ei trebuie să distingă dintre trei linii de lungimi diferite pe aceea egală cu o lungime-etalon. Sarcina este obiectivă și clară, deoarece diferențele dintre linia-etalon și cele trei linii de comparație sînt evident perceptibile pentru fiecare subiect. Subiecții participă la experiență în grupuri formate din șapte pînă la nouă persoane. în cadrul fiecărui grup, numai unul dintre subiecți nu este pus în temă, restul membrilor grupului fiind complicii experimentatorului, instruiți să dea un răspuns fals de șapte ori din douăsprezece încercări, în unanimitate perfectă și înaintea subiectului neinformat. Rezultatele arată că, în seria de șapte raționamente

incorecte, aproximativ un subiect din patru se conformează grupului dînd un răspuns eronat. Mai exact, subiecții s-au conformat în 33% din răspunsuri, întrebarea este de ce s-a întîmplat așa.

Să considerăm, întîi de toate, că toți participanții la aceste experiențe ar fi înclinați să „se comporte ca toți ceilalți" și să răspundă ca ei. Aceasta este tendința pe care o avem toți în situații asemănătoare, excepție făcînd, rareori, cei care spun „negru" atunci cînd majoritatea spune „alb". în orice caz, cei care se conformează o fac mai ales din două motive : 1) unii pentru că au certitudinea că majoritatea membrilor grupului dau într-adevăr estimări corecte ; 2) ceilalți pentru că doresc să nu se diferențieze. Subiecții nu sînt foarte atenți la cerință și nu se preocupă de exactitatea sau inexactitatea raționamentului. Singurul lucru care contează pentru ei este a nu se distinge, a nu devia în raport cu grupul. Ei au în totalitate conștiința a ceea ce fac și știu de ce o fac. Fără a intra în detaliile experienței, se observă cum influența pusă în joc este, dacă putem spune așa, transparentă. Indivizii sînt conștienți de presiune și acționează într-o manieră rațională:

- fie pentru că au mai multă încredere în raționamentul grupului decît în cel propriu, ilustrînd maxima conform căreia „mai multe perechi de ochi văd mai bine decît una singură" ;
- fie din complezență, urmînd majoritatea pentru a nu se separa de aceasta și a nu trece drept rebeli sau irațional.

Conform expresiei lui Milgram (1974), este vorba aici de un „conformism în cuvinte" - căci, în realitate, subiecții nu și au schimbat modul de a privi și de a judeca cele trei linii de comparație. Acest lucru este cu atît mai valabil cu cît știm că: 1) nici un individ, atunci cînd este singur, nu apreciază la fel linia etalon, 2) este suficient ca majoritatea să fie distrusă, ca alt subiect decît cel neinformat să dea o judecată diferită de cea a majorității, și conformitatea se reduce la aproximativ 5% din răspunsuri.

Experiența lui Asch (1954) și multe alte experiențe din psihologia socială arată că oamenii se comportă rațional în mod irațional. Acest lucru evidențiază o supunere a individului în fața majorității sau a autorității care se justifică, fără a fi totuși o supunere oarbă. Căci, în ciuda oricărui fapt, atunci cînd este singur, individul își conservă integritatea și judecata, ilustrînd prin aceasta însuși modelul *supunerii publice,* compensat de independența particulară. Numeroase societăți cultivă la tînăra generație acest model, considerat util la școală, în întreprindere etc. pentru a evita conflictele cu superiorii sau sancțiunile grupului.

Să deschidem aici o paranteză. în perioada în care experiența lui Asch a fost făcută publică, adică puțin după cel de-al doilea război mondial, mulți au interpretat-o ca pe o simulare în laborator a coșmarului trăit de cei supuși propagandei naziste. S-a observat nașterea mitului, reluat de Paicheler (1985), conform căruia Asch era un imigrant german care avusese șansa să fie primit în Statele Unite, unde avea posibilitatea să analizeze natura influenței exercitate în țara sa de origine. El ar fi încercat să înțeleagă în ce condiții un individ îi poate rezista acesteia. Deci, s-a observat cum, uneori, în ciuda caracterului lor artificial, experiențele de laborator sînt și apar ca reproduceri în miniatură ale situațiilor reale. în realitate Asch nu era imigrant; dar, ca și Wertheimer, Festinger, Bremer și alții, ocupa postul de profesor la New School for Social Research din New

York. Opțiunile politice și punctul său de vedere critic asupra conformismului societății americane l-au condus la o viziune raționalistă a fenomenelor asociate influenței. El a dorit să arate că :

- atunci cînd indivizii au o percepție clară a realității obiective, aceștia sînt în măsură să reziste presiunii sociale a majorității;
- atunci cînd indivizii au, deci, posibilitatea unei alegeri, nu sînt condamnați la conformism.

Nu încercăm să distrugem mitul creat în jurul lui Asch, nici să criticăm pe cei care îl împărtășesc, ci să demonstrăm în ce măsură cercetarea și cercetătorul sînt înțeleși prin raportarea la un context istoric. Totuși, închidem această lungă paranteză reținînd existența acestui gen de influențe conștiente. Timp de o jumătate de secol, acestea au fost unicele preocupări ale psihologilor sociali, care le studiau într-un mod foarte amănunțit. Dar, de curînd, lucrurile s-au schimbat.

2.2. Ipoteza lui Moscovici și Faucheux

O schimbare s-a produs, într-adevăr, în momentul în care s-a pus problema modalității în care un individ sau o minoritate disidentă (Moscovici și Faucheux, 1972) exercită o influență asupra grupului, majorității, atunci cînd nu au autoritatea necesară și nu se bucură *a prori* de încrederea celorlalți. Cum pot ei avea o influență, în general: 1) dacă nu se poate afirma că judecata lor este corectă, așa cum spunem despre cea majoritară, 2) și dacă, urmîndu-i pe aceștia și nerezistîndu-le, o persoană își dovedește slăbiciunea în ochii majorității ?

Dacă este adevărat, după cum o spun experiențele lui Asch, că mulți indivizi se conformează pentru a evita statutul de distincți, este de înțeles că ei resping cu toate forțele ideea de a fi asociați unui individ sau unei minorități deviante. Este tocmai ceea ce ei doresc să evite, cu prețul sau sacrificiul propriei judecăți, al însăși percepției realității. Cu alte cuvinte, dacă, din motivele pe care le evocăm, o conformare cu majoritatea este rațională, se înțelege că fiecare poate gîndi că este irațional să fie influențat de o minoritate, chiar dacă acceptă această influență, în ciuda a tot ceea ce i se opune.

Nu este vorba de a explica de ce procedăm astfel, nici cum ne orientăm în schimbarea opiniilor, a percepțiilor realității sub influența unui individ deviant sau a unui grup minoritar (Moscovici, 1979 ; Paicheler, 1985). Este vorba de a recunoaște caracterul inconștient al fenomenelor influenței sociale, pierind de la noțiunea de *conflict*. Dacă ne consultăm experiența proprie și experiența celor apropiați, vom vedea că fiecare dintre noi este supus unei tensiuni, are sentimentul unei confuzii sau al unei neplăceri atunci cînd se află în fața unei păreri sau evaluări care diferă de a sa. Se afirmă adesea că trebuie să tolerăm această diferență, ceea ce este însă mult mai ușor de spus decît de suportat. Fără să vrem, evităm acest gen de tensiune și de neplăcere și preferăm să nu ne găsim în fața unui adevărat „diferend" care riscă să le alimenteze și să le agraveze. Și aceasta nu fără motiv, deoarece discordia și conflictul sînt în general dificil de depășit, mai ales de grupurile ce își simt amenințată propria existență.

Din experiența lui Asch (1956) s-a observat: dacă o parte a indivizilor se conformează, este pentru că ei doresc evitarea unui conflict cu majoritatea membrilor grupului din care fac parte. *Consensul* pare necesar pentru a trăi în

armonie și a te simți membru al unui grup, orice disensiune fiind amenințătoare pentru sine și ceilalți. Se poate constata acest fapt și în cadrul relațiilor interpersonale, unde toți își unesc eforturile pentru a elimina orice amenințare susceptibilă să ruineze o prietenie, o legătură intimă sau chiar o simplă conviețuire. In schimb, pentru individul sau minoritatea ce are o opinie proprie și dorește să exprime o judecată particulară, nouă, conflictul este inevitabil. El nu numai că își permite interpelarea majorității și repunerea în discuție a ideilor primite sau a unei relații de supunere, dar conduce și la redefinirea termenilor unei realități în legătură cu care toată lumea pare a fi de acord.

Insistînd pe propriile sale idei, pe particularitatea sa, deci pe diferența pe care o marchează, o minoritate disidentă accentuează conflictul care o opune majorității și face să apară substratul care o distinge. Ea o face cu atît mai bine cu cît refuză orice compromis, orice concesie ce riscă să tulbure diferendul dintre ea și majoritate și să îl redea mai puțin distinct și vizibil. Ceea ce l-a determinat pe sociologul german Simmel (1955) să considere că o societate politică, de exemplu, ar putea beneficia de diminuarea numărului membrilor săi, dacă ar contribui la eliminarea elementelor timorate și înclinate spre concesii. Dînd exemplul partidului liberal din Germania, Simmel afirmă că, după abandonarea acestui tip de membri:

> Cei care au rămas, personalitățile foarte fidele, au fost în măsură să se angajeze direct într-o acțiune politică unită din toate punctele de vedere. Din acest motiv, grupul și mai ales minoritatea, care trăiește într-o stare de conflict și persecuție și respinge adesea apropierea sau toleranța venite de cealaltă parte, care nu știe să fie decît părtinitoare, amenință uniformitatea prin opoziția tuturor membrilor săi și, în consecință, unitatea și coeziunea asupra căreia o minoritate care luptă trebuie să insiste fără nici un compromis *(op.cit.,* p. 97).

Prin conflict, individul în dezacord cu celălalt individ, minoritatea opusă majorității, pune în joc :

- condițiile unei atenții în măsura în care comportamentul, ideea care îl provoacă devin mai evidente în cîmpul social;
- condițiile unei ascultări exprimînd un punct de vedere consistent, devenind interlocutori, participanți la dezbaterea publică, în timp ce, fără conflict, prezența și punctul lor de vedere ar avea toate șansele să rămînă fără ecou.

Orice s-ar spune, din motive pe care, de altfel, le-am expus (Moscovici, 1980), cel puțin o parte a majorității este sensibilă la argumentele unui singur individ sau ale minorității: 1) fie pentru că argumentele corespund cu ceea ce gîndesc aceștia în particular, 2) fie deoarece ele tulbură convingerile existente, 3) fie, în sfîrșit, pentru că aceștia se simt atrași de cei care îndrăznesc să înfrunte oprobriul public.

în legătură cu aceasta, Merton (1961) remarca :

> Acționînd mai degrabă în mod fățiș decît în secret și pe deplin conștient că atrage anumite sancțiuni severe din partea grupului, non-conformistul tinde, într-o anumită măsură, să atragă, deși ascuns în spatele zidurilor masive de ostilitate declarată și ură, respectul celor care simt că sentimentele, interesele și statutul lor sînt amenințate de cuvintele și acțiunile non-conformistului *(op.cit.,* p. 365).

Din experiența personală, fiecare dintre noi știe că, de cele mai multe ori, trăiește un sentiment de ambivalență față de individul sau grupul care caută să-l influențeze. Dar această ambivalență nu este aceeași în cazul unei majorități sau

al unei minorități. în fața majorității, ne exprimăm mai ales o atracție publică și o rezervă sau ostilitate ascunsă. Față de o minoritate, putem simți, în același timp cu iritarea, ostilitate publică, o admirație și chiar invidie ascunse.

Presupunînd că, în virtutea unuia dintre motivele pe care le-am invocat, se admite mai mult sau mai puțin, uneori fără a conștientiza, opinia sau punctul de vedere disident, se creează un semn al conflictului dintre acest punct de vedere și opiniile sau punctele de vedere anterioare. Or, acest conflict, devenit interior, nu se poate rezolva cu ușurință :

1. In primul rînd, pentru că nu putem ceda la ceea ce diferă, la ceea ce repune în discuție lucruri de care sîntem convinși de atîta vreme, și în care colegii, prietenii și cei din jurul nostru continuă să creadă.
2. In al doilea rînd, pentru că, presupusă fiind dorința unei schimbări, sîntem reținuți de forțe interpersonale și sociale puternice, de puterea atașamentului, a legăturilor noastre, știind că a lua apărarea minorității este judecată de ceilalți membri ai grupului și de noi înșine ca abandonare, trădare a valorilor comune. Chiar și cel care dă dreptate minorității și ajunge să gîndească ca aceasta, nu se consideră, totuși, deviant. El refuză, deci, să-și asume riscul unei asemenea ostracizări sau al unei asemenea respingeri.

în romanul *Străinul,* Camus ilustrează destinul unui bărbat care refuză participarea socială, neglijează formele de loialitate necesare în viața socială. Dar acest refuz are un preț pe care fiecare trebuie să-l plătească: renunțarea la comunicarea umană, la convențiile care îl protejează în cadrul societății. Meursault, protagonistul solitar al romanului, ne seduce datorită libertății sale, indiferenței față de celălalt. în același timp, îl caracterizează unele lucruri monstruoase. El este un străin în sensul radical al termenului, nimeni nu ar dori să îi semene și nici să fie în locul său.

Conflictul pe care îl conturează acest exemplu, în lipsa unei soluții conștiente, se rezolvă într-o manieră inconștientă, deoarece el trebuie soluționat pentru ca indivizii care îl trăiesc să regăsească o oarecare armonie interioară. în alți termeni, indivizii se supun punctului de vedere minoritar fără să își dea seama. Și această convertire se produce mai ales indirect, în scopul de a forța obstacolele provenind din norme și obișnuințe.

Din momentul în care am propus pentru prima dată o explicație a influenței în termenii inconștientului, nu au încetat întrebările legate de veridicitatea gîndurilor noastre. Deși răspunsurile satisfac uneori psihologii sociali, avem impresia, oricîtă forță ar avea argumentele noastre de fiecare dată cînd răspundem la întrebare, că afirmăm un lucru care nu va fi acceptat.

Motivul acestor reticențe este, probabil, următorul: dat fiind locul pe care îl ocupă fenomenul de influență în psihologia socială, tot ce se leagă de explicarea sa are repercusiuni în toate domeniile științei. Pare complicat, dar în realitate este vorba de un lucru foarte simplu. Din momentul în care demonstrăm că aceste fenomene au o cauză inconștientă, este necesar:

1. Să se presupună că fenomenul de cogniție, percepție a persoanelor, atitudinilor, relațiilor între grupuri au, de asemenea, cauze inconștiente.
2. Să se accepte existența unor stări latente și efecte indirecte în cadrul vieții psihice și sociale, alături de stările manifeste și efectele directe cu care sîntem obișnuiți.

3. Să se pună întrebarea dacă un bias cognitiv sau un stereotip etnic se datorează exclusiv factorilor psihofizici, limitelor capacităților noastre de a prelucra informația, în căutarea unei economii cognitive sau, deopotrivă, și unor stări psihice inconștiente.

Dimpotrivă, de o jumătate de secol sîntem tentați să dovedim că fenomenele psihosociale sînt în întregime raționale și conștiente, și că putem renunța total la cunoașterea stărilor psihice inconștiente. Psihologia socială, care a fost la început o știință a inconștientului, pe care, de altfel, ea l-a descoperit (Moscovici, 1984), a devenit, mai ales sub influența lui Asch, o psihologie a conștiinței. Or, pînă în prezent se poate spune că această tentativă nu a avut succes. însă, este dificil să recunoaștem acest lucru într-o manieră așa-zis oficială, căci ar impune o revizuire dureroasă a anumitor teorii și metode de cercetare. Dar, după cum am aflat în urma investigațiilor asupra *prinning-ului,* facilitării sociale, mascării perceptive, Și, mai ales, asupra influenței, aceste procese latente posedă caractere stranii și incompatibile cu proprietățile conștiente pe care le presupunem. Nu îi rămîne psihologiei sociale altă soluție decît de a accepta întoarcerea spre inconștient și de a extrage, de aici, consecințele necesare (Moscovici, 1993). în orice caz, trebuie să îi admitem existența pentru a lua în considerare, fără prejudecată, principiul și rezultatele experiențelor care ilustrează ipotezele avansate mai sus.

3. Influențe directe și influențe latente

3.1. Schimbarea atitudinilor în doi timpi

Nu este adevărat că prima lectură a unui articol sau a unui manifest politic nu produce nici un efect asupra noastră și ne lasă indiferenți. Credem cu atît mai puțin acest lucru, cu cît, fără a ne da seama, articolul sau manifestul își lasă amprenta în spiritul nostru și sfîrșește prin a schimba felul în care gîndim, așteptările noastre și uneori chiar comportamentul. în orice caz, este vorba de o *influență amînată,* care scapă de sub controlul conștiinței. Or, în mai multe experiențe a fost posibilă nu numai producerea acestei influențe într-un mod sistematic, ci și înțelegerea motivelor care au produs-o.

3.1.1. Influența amînată

în perioada primelor campanii împotriva poluării, Moscovici, Mugny și Papastomou (1981) au căutat să aprecieze atitudinea subiecților experimentali față de poluare și cauzele sale.

într-o primă fază a experienței, ei au cerut subiecților să răspundă unei grile de întrebări legate de poluare, în care itemii erau de tipul: „Gospodinele sînt grav implicate : ele folosesc într-un mod imprudent produse de spălat și alți detergenți foarte poluanți" sau „Supermarketurile și fabricanții de îngrășăminte chimice contribuie la artificializarea produselor naturale". Acești itemi atribuie responsabilitatea poluării fie unor acte individuale comise de către gospodine, automobiliști etc, fie unor grupuri industriale.

Faza a doua a experienței, faza de influență propriu-zisă, intervine două săptămîni mai tîrziu. Experimentatorii le comunică tuturor subiecților „răspunsurile" unei comisii guvernamentale, care joacă rolul de *sursă de autoritate*; în alte condiții, răspunsurile provin de la un grup ecologic marginal, care figurează *ca sursă minoritară*. Se presupune că aceste surse au răspuns aceluiași chestionar supus atenției subiecților experimentali.

în cele două cazuri răspunsurile sînt extreme : comisia guvernamentală atribuie vina poluării actelor individuale comise de către automobiliști, gospodine etc, iar grupul ecologic marginal reproșează acest lucru întreprinderilor industriale.

De asemenea, li se comunică subiecților și un mesaj redactat de către sursa de influență majoritară sau de către sursa de influență minoritară. Acest mesaj propune fie măsuri împotriva individualilor, fie împotriva grupurilor industriale. Imediat după ce a fost citit textul, li s-a cerut subiecților completarea unei noi grile de atitudine față de poluare.

Trei săptămîni mai tîrziu - acest lucru este important - li s-a cerut aceloraşi subiecți să completeze acelaşi chestionar, de această dată fără a citi mesajul care enunța măsurile de oprire a poluării.

Rezultatele arată:

- că s-a produs o influență amînată, trei săptămîni mai tîrziu, a sursei minoritare, adică a grupului ecologic marginal;
- că subiecții care au suferit influențe din partea comisiei guvernamentale, adică a sursei de autoritate, tind să revină la atitudinile anterioare.

Există unele asemănări între această influență amînată și ceea ce numim sugestie amînată. La începuturile hipnozei, exista ideea de a sugera unui individ îndeplinirea unui act, cum ar fi cel de a cumpăra o carte în trei săptămîni. Individul ducea o viață normală pînă cînd, deodată, puțin după data indicată, el a îndeplinit actul care i-a fost sugerat fără a ști de ce și fără a putea să i se opună în mod voluntar. Maupassant a scris o povestire foarte frumoasă, *Le Horla,* legată de acest fenomen care a înflăcărat imaginația multora.

3.1.2. Influența directă și indirectă

Să revenim însă la experiențele noastre, pentru a sublinia că influența poate dobîndi un caracter direct sau indirect.

Mugny și Perez (1986) au avut ideea de a analiza atitudinea tinerilor în legătură cu avortul. S-a făcut aceeași pledoarie în favoarea avortului în fața unor tineri și tinere spaniole. în unele condiții, s-a atribuit această pledoarie unui grup minoritar de tineri și, în alte condiții, unor grupuri de adulți. Totuși, în prealabil, toți subiecții experimentali au răspuns unui chestionar ce cuprindea itemi de atitudine față de avort și contracepție. Itemii de atitudine privind avortul sînt *direcți,* pentru că ei corespund conținutului mesajului. în schimb, itemii de atitudine referitori la contracepție sînt *indirecți,* deoarece conținutul lor nu corespunde mesajului, deși au oarecare relație cu acesta. Nu este necesar să se intre în toate detaliile experienței. Totuși, vom mai spune că atitudinea privind avortul nu a fost favorabilă în rîndul populației catolice.

Rezultatele experienței pun în evidență faptul că minoritatea are o influență mai puternică asupra itemilor indirecți decît asupra celor direcți. Ceea ce înseamnă

că subiecții experimentali au rezistat conținutului mesajului împotriva avortului, care intra în conflict cu opiniile și mai ales cu valorile lor, și nu s-au lăsat influențați. Dar pentru a rezolva, cel puțin în parte, acest conflict, ei au exprimat atitudini mai favorabile legate de contracepție, un domeniu conex.

Este momentul apariției unui fenomen mai subtil, a cărui importanță o vom vedea în cele ce urmează.

în cadrul unei alte experiențe privitoare la avort, Mugny și Perez (1986) urmăresc același plan ca în experiența precedentă. Cu excepția că pledoaria este atribuită unei majorități sau unei minorități. în două condiții, sursa de influență aparține fie aceluiași sex (minoritatea fetelor, majoritatea fetelor), fie sexului opus (minoritatea băieților, majoritatea băieților). Să observăm influența exercitată în urma pledoariei în favoarea avortului. în cele două cazuri în care efectul său este negativ, adică în care subiecții experimentali nu sînt de acord cu avortul, ei acceptă contracepția. în schimb, în condițiile în care își modifică atitudinile și devin mai toleranți față de avort, printr-un fel de mișcare de recul, ei devin mai puțin îngăduitori cu contracepția. Aceste două schimbări în sens invers sînt foarte surprinzătoare.

Dar să ne gîndim puțin la ceea ce s-a întîmplat. Indivizii care participă la experiență încearcă un conflict între opiniile și valorile predicate de sursa de influență și cele care le aparțin. Ei manifestă rezistență față de conținutul mesajului primit, fie nemodificîndu-și părerea, fie orientîndu-se într-un sens opus acestui conținut. Ceea ce le accentuează, pe de o parte, conflictul, în măsura în care ei refuză să cedeze în fața sursei, și care, pe de altă parte, îl limitează, făcînd, fără a conștientiza, o concesie opiniilor și valorilor presupuse a aparține sursei de influență, prin exprimarea unei poziții favorabile privind contracepția. Așadar, rezistînd, subiecții își schimbă atitudinea fără să conștientizeze. Totul are loc ca și cum indivizii ar accentua conflictul extern prin rezistență și ar diminua propriul conflict intern prin cedare. Este vorba de un conflict intern, deoarece mesajul nu vorbește de măsurile privind contracepția, nici de atitudinile sursei de influență față această problemă.

Această analiză se îmbogățește și se confirmă în momentul în care se observă că indivizii, în urma citirii pledoariei, devin totodată mai îngăduitori față de avort și mai neîngăduitori față de contracepție, așa cum nu erau inițial. Adoptînd punctul de vedere al autorilor acestui mesaj, conflictul de opinii și de valori scade fără îndoială. în schimb, conflictul interior se regăsește, din acest punct de vedere, accentuat prin schimbarea atitudinilor și valorilor pentru care au optat pînă la acel moment. Trebuie să presupunem că, în dorința restabilirii unui fel de echilibru ce impune un sens contrar, au devenit mai îngăduitori cu contracepția.

Totul este relativ complex, însă non-arbitrar. Sau, mai bine zis, jocul influențelor se derulează pe două planuri: planul conflictului conștient cu celălalt și planul conflictului mai mult sau mai puțin inconștient cu sine însuși. Atunci cînd un individ rezistă pe primul plan, el cedează pe al doilea, și invers. Cu alte cuvinte, el acționează astfel încît tensiunea dintre două planuri rămîne între anumite limite. Adesea, există tendința de a vedea influența ca pe un fenomen simplu al conformismului: se observă că acesta este un fenomen mult mai subtil, susceptibil de a se dezvolta, în același timp, pe planul conștient și inconștient.

3.2. Influența ascunsă a minorităților

Pentru a înțelege mai bine subtilitatea fenomenului de influență, trebuie să se recurgă la metode mai simple și mai precise. Or, alegerea unor astfel de metode este restrînsă în cazul memoriei și al percepției, cel puțin în psihologia socială.

După cele enunțate mai înainte, alegerea unei metode adaptate trebuie să țină cont de două criterii:

- pe de o parte, trebuie să putem măsura reacțiile la un stimul obiectiv ;
- pe de altă parte, trebuie să le provoace indivizilor un schimb perceptiv sau cognitiv care să nu poată avea loc decît într-o manieră inconștientă.

Există în domeniul perceptiv un efect care conturează aceste două criterii: este vorba de *efectul consecutiv cromatic*. Deși este foarte frecvent, puține persoane, chiar dintre studenții la psihologie, îl cunosc.

> Să urmărim o scurtă descriere a efectului consecutiv cromatic,
> începeți prin a vă fixa privirea timp de cîteva secunde asupra unei culori. în continuare, priviți ecranul alb pe care a fost proiectată culoarea. Atunci veți observa nu suprafața albă, ci o imagine avînd culoarea complementară celei pe care ați observat-o mai înainte. De exemplu, dacă v-ați concentrat asupra verdelui, veți percepe roșu, printr-un efect consecutiv. Or, acest efect ne interesează dintr-un motiv foarte simplu : este vorba de o iluzie optică de care nu putem scăpa. Nimeni nu poate decide, într-o manieră deliberată, că nu dorește să vadă culoarea complementară celei pe care a fixat-o. Ea apare în mod involuntar, fără a o căuta și fără a o putea evita. în acest sens foarte precis, este vorba de o percepție inconștientă.

Este important de reținut acest fapt, deoarece el ne permite distingerea clară între o *influență conștientă* și o *influență inconștientă*. Cu alte cuvinte, influența conștientă se manifestă prin numărul de ocazii în care o persoană ia în considerare culoarea primară în aceeași manieră ca și sursa de influență, și afirmă că vede aceeași culoare. Influența latentă sau inconștientă se măsoară prin modificările eventuale ale percepției unei culori complementare, deci prin schimbările efectului consecutiv cromatic.

3.2.1. Efectul consecutiv minoritar

Metoda experimentală care rezultă de aici (Moscovici și Personnaz, 1986) presupune patru faze distincte:

1. în prima fază, care cuprinde cinci încercări, se proiectează un diapozitiv albastru pe un ecran alb. Subiectul și complicele dau în scris, în mod separat, răspunsurile privind culoarea diapozitivului, apoi cel referitor la culoarea complementară, imaginea cromatică consecutivă.
2. în cea de-a doua fază, o dată foile adunate, experimentatorul le spune subiecților că este în măsură să le furnizeze informații suplimentare despre răspunsurile subiecților precedenți. Bineînțeles că aceste informații sînt inventate, în vederea introducerii variabilei experimentale. Li se distribuie și o foaie unde sînt indicate procentajele indivizilor care au perceput diapozitivul ca fiind albastru sau verde. Aceste procentaje diferențiază în mod net o majoritate (81,8%) și o minoritate (18,2%) care ar fi văzut diapozitivul ca fiind

verde. într-o condiţie experimentală, complicele este, deci, considerat ca aparţinînd unei majorităţi şi subiectul naiv unei minorităţi, iar în cealaltă condiţie experimentală - invers. în continuare,după cincisprezece încercări, răspunsurile sînt date cu voce tare, şi complicele spune în mod invariabil „verde", privind diapozitivul care în realitate este albastru.

3. în timpul celei de-a treia faze, diapozitivul este proiectat din nou de cincisprezece ori. Subiecţii dau încă o dată răspunsuri scrise atît în privinţa culorii diapozitivului, cît şi a culorii complementare.
4. înainte de a trece la a patra fază, complicele, sub pretextul unei întîlniri, părăseşte sala de experienţă. Subiectul rămîne singur şi, timp de cincisprezece încercări evaluează din nou culoarea diapozitivului şi a imaginii consecutive care ia naştere pe ecranul alb.

Mai multe experienţe au fost efectuate urmărind această paradigmă, cu asigurarea că subiecţii participanţi aveau cunoştinţă de efectul consecutiv cromatic. Din prima experienţă, desfăşurată în colaborare cu Personnaz (Moscovici şi Personnaz, 1986), am obţinut trei rezultate importante :

- în primul rînd, se observă o minimă influenţă manifestată, adică puţini subiecţi răspund „verde" atunci cînd sursa de influenţă, complicele, spune că diapozitivul obiectiv albastru este verde. Dar, dacă este vorba pur şi simplu de o renunţare la răspunsul complicelui, nu s-ar fi observat nici o schimbare de raţionament privitoare la imaginea consecutivă. Cu alte cuvinte, subiecţii ar fi trebuit să observe culoarea complementară albastrului, care se situează în tonul oranj.
- Or, în al doilea rînd, se observă că subiecţii văd culoarea complementară verdelui, care este răspunsul complicelui. Există în aceasta o schimbare (de care nu îşi dau seama) a codului perceptiv. Se produce ceva extraordinar, deoarece subiecţii continuă să numească „albastru" un diapozitiv pe care sînt tentaţi să-l vadă verde. Această modificare a codului perceptiv are loc numai atunci cînd sînt confruntaţi cu o sursă minoritară faţă de care conflictul de păreri este, în principiu, mai puternic.
- în al treilea rînd, se constată că această modificare de cod perceptiv este mai evidentă atunci cînd sursa de influenţă este absentă, decît în cazul în care ea este prezentă, deci, atunci cînd subiecţii se simt mai liberi să rezolve conflictul.

Fără a vrea să intrăm în consideraţii teoretice care nu ţin de acest capitol, un lucru pare evident: influenţa care se exprimă prin aceste rezultate este de natură inconştientă (Personnaz şi Personnaz, 1986). Ea se prezintă în acest fel deoarece iluzia cromatică se produce în mod automat şi spontan.

3.2.2. înlăturarea rezistenţelor la influenţa minoritară

în scopul găsirii semnificaţiei acestor rezultate, vom recurge la o a doua experienţă. Tocmai am observat că rezistenţa indivizilor faţă de influenţa unei minorităţi deviante provoacă un conflict interior, cu atît mai accentuat cu cît aceştia îşi manifestă reticenţa în a da răspunsuri asemănătoare cu aceasta. Deşi sînt tentaţi să facă acest lucru, există un obstacol, cum ar fi simpla prezenţă a experimentatorului şi ideea de a ceda complicelui. După cum am putut constata, rezolvarea

conflictului se face prin modificarea latentă a răspunsului, fără ştirea subiectului experimental. în consecinţă, dacă vom putea diminua intensitatea acestui conflict permiţînd subiecţilor să cedeze, acesta va fi rezolvat pe plan conştient, într-un mod clar.

Pentru a examina valabilitatea acestei ipoteze, Moscovici şi Doms (1982) au introdus o variantă în experienţa precedentă: situaţia de *deprivare senzorială*.

> Deprivarea senzorială constă în crearea unei situaţii de izolare senzorială plasînd subiecţii într-o cameră concepută special pentru reducerea percepţiilor vizuale şi tactile. Subiecţii sînt imobilizaţi în obscuritate, şi percepţiile lor auditive pot fi transformate prin izolare acustică, adică prin emisia continuă a zgomotului alb. Cercetările despre deprivarea senzorială sugerează faptul că indivizii deprivaţi ar recurge la tentative de influenţă într-o manieră asemănătoare cu aceea a indivizilor hipnotizaţi, adică printr-o cedare a rezistenţei în faţa sugestiilor celuilalt.

Experienţa lui Moscovici şi Doms se desfăşoară exact conform protocolului descris în experienţa precedentă (Moscovici şi Personnaz, 1986), cu deosebirea că ea conţine o condiţie de deprivare senzorială.

După prima fază de răspunsuri personale şi distribuirea procentajelor de răspunsuri fictive minoritare (18,2%) sau majoritare (81,8%), subiecţii sînt lăsaţi, timp de patruzeci şi cinci de minute, în camera de deprivare senzorială, în care domină o obscuritate completă. Şi asta, după spusele aşa-zisului experimentator, pentru „eliminarea eventualelor influenţe ale primelor percepţii de culori". Examenul rezultatelor arată :

- că influenţa manifestată asupra subiecţilor, mai ales cea a minorităţii, este foarte puternică, pentru că ei dau 22% din răspunsuri indicînd culoarea „verde" ;
- că, în schimb, influenţa latentă, asupra percepţiei culorii complementare, nu este cu adevărat semnificativă.

Observăm reproducerea în domeniul percepţiei a unui fenomen subtil analog celui semnalat mai înainte în domeniul atitudinii. El se produce într-o manieră mai clară, deoarece, studiind răspunsurile fiecărui subiect în parte, se observă :

- că subiecţii influenţaţi în raţionamentul lor asupra culorii diapozitivului şi numind-o „verde" nu îşi modifică percepţia imaginii consecutive reducînd conflictul cu sursa de influenţă şi continuă să vadă culoarea complementară albastrului;
- că subiecţii rezistînd la sursa de influenţă şi spunînd că diapozitivul este albastru au, în schimb, tendinţa de a vedea, ca în cazul experienţei făcută de Moscovici şi Personnaz (1986), imaginea consecutivă mai apropiată de culoarea complementară verdelui.

Astfel, se dovedeşte că intensitatea şi natura conflictului determină nivelul conştient sau inconştient la care acesta este rezolvat. Dacă conflictul este rezolvat la un nivel conştient şi public, nu există nici o schimbare ulterioară la un nivel particular şi inconştient. Dacă nu este rezolvat la un nivel conştient şi public, subiectul va avea tendinţa să îl rezolve la un nivel particular şi inconştient.

Cunoscînd această observaţie, sîntem tentaţi să facem o apropiere cu fenomenele psihosomatice, dintre care cea mai mare parte decurge dintr-un conflict

social sau interpersonal pe care persoana nu îl poate înfrunta, nici învinge în mod conştient. Atunci ele sînt convertite, fără ca persoana să-şi dea seama, în conflicte afective exprimate prin tulburări sau boli somatice. Se vorbeşte foarte des de *maladii psihosomatice,* atunci cînd există un mare număr de *maladii sociosomatice* datorate influenţelor pe care nu le putem accepta sau pe care le acceptăm împotriva voinţei noastre.

Pentru a înţelege mai bine semnificaţia acestor idei şi caracterul lor, este necesar să descriem încă două experienţe. Prima este imaginată de Mugny (1985), care analizează din altă perspectivă situaţia concepută de Asch şi descrisă la începutul acestui capitol. El adoptă această experienţă de comparare a lungimilor din trei puncte de vedere :

1. Răspunsul sursei de influenţă este sistematic, adică subestimează în fiecare încercare lungimea liniilor de comparaţie în raport cu linia-etalon. Subiecţii înţeleg astfel care le este tendinţa.
2. într-o condiţie li se precizează subiecţilor care participă la experienţă că este vorba de o percepţie obiectivă, iar în altă condiţie că este vorba de o iluzie perceptivă. Se poate presupune că răspunsul „incorect" din partea sursei apare mai puţin legitim în prima condiţie decît în cea de-a doua. Totuşi, conflictul de răspuns ar fi mai puţin intens în cazul iluziei, decît în condiţiile unei judecăţi obiective referitoare la lungimea liniilor de comparaţie.
3. Răspunsurile „incorecte" sînt atribuite majorităţii (88%) pentru jumătate din subiecţi, şi minorităţii (12%) pentru cealaltă jumătate. Primii sînt plasaţi într-o situaţie de conformitate în care schimbarea pare să rezulte dintr-o presiune imaginară a grupului; ceilalţi, într-o situaţie de non-conformitate în care orice schimbare implicînd adeziunea la raţionamentele minorităţii semnifică o deviere faţă de grupul la care aparţin.

Este vorba de o experienţă destul de complexă, a cărei expunere nu dorim să o îngreunăm descriind felul în care este măsurată influenţa latentă a fiecărui subiect. Totuşi, subliniem că exigenţele de rigoare sînt respectate. Aportul surprinzător al acestui studiu este de a demonstra că împotriva a ceea ce se gîndeşte, chiar şi într-o experienţă tip Asch, se observă o influenţă latentă, deci inconştientă.

în psihologia socială a devenit clasică explicarea conformităţii indivizilor din două motive raţionale :

> Sau aceştia dobîndesc convingerea, faţă de raţionamentul majorităţii, că părerile lor sînt eronate, sau au „urmat majoritatea" (ştiind însă că raţionamentele lor erau corecte) în scopul de a fi acceptaţi de către aceasta sau de a evita aversiunea în faţa dezacordului lor (Aronson, 1991, p. 22).

Or, nici unul din aceste motive nu explică de ce subiecţii şi-au schimbat raţionamentul în legătură cu lungimea liniilor, atunci cînd erau singuri. Şi cu atît mai puţin de ce au adoptat răspunsul minorităţii, pentru că în acest caz ei sînt „împotriva mulţimii". Este adevărat că intensitatea conflictului îi determină să îl rezolve, schimbîndu-şi părerea. Şi pentru că ar fi jenant să îl admită, subiecţii îşi raţionalizează concesiile schimbîndu-şi punctul de vedere sau spunînd că fac acest lucru pentru a fi pe placul celorlalţi membri ai grupului. Trebuie să recunoaştem că ei nu fac un efort prea mare de imaginaţie dînd ca explicaţie a conduitei lor acest loc comun. însă au dreptate, căci acesta este un argument

eficace pe care toată lumea, chiar și experimentatorul îl acceptă, fără a mai căuta alte explicații. De comun acord, se recurge la raționalizări îndoielnice în multe privințe. Dar nu-i nimic misterios în toate astea! Adeseori se justifică lipsa de curaj și caracterul, și se restabilesc actele de vinovăție, atribuindu-le celuilalt.

Nu ne poate scăpa totuși faptul că majoritatea și minoritatea exercită în egală măsură o influență latentă, dar este adevărat, nu în aceleași condiții, aspect nu mai puțin semnificativ. Se observă :

- că majoritatea obține o influență latentă atunci cînd subiecții cred că este vorba de o iluzie perceptivă, de un raționament subiectiv și în totalitate convențional al grupului;
- că minoritatea obține o asemenea influență atunci cînd subiecții cred, dimpotrivă, că este vorba de o percepție obiectivă și de un raționament valid al grupului.

în aceste studii se regăsește revenirea obișnuită a subiecților (Nemeth și Wachtler, 1983), care coroborează ipoteza pe care deja o cunoaștem : pentru ca o minoritate să poată influența subiecții experimentali fără ca ei să-și dea seama, trebuie să existe un conflict mai intens, și acesta este cazul.

Menționăm aceste rezultate, nu vrem să sugerăm că indivizii nu evaluează situația în mod conștient și nu fac alegeri deliberate. în schimb, ceea ce dorim să sugerăm este că procesul de influență se amplifică și determină controlul reflexiv al situației, în toate cazurile.

Numai aprofundînd cercetările noastre și încercînd analizarea acestor procese vom putea înțelege mai bine felul în care oamenii raționează împreună sau sînt de acord în privința problemelor importante ale grupului lor.

O ultimă experiență ne va permite să facem o observație amuzantă. Mugny, Perez și un grup de studenți, participînd la niște cursuri de vară în 1989, s-au confruntat cu un principiu care acum ne este cunoscut. Au prezentat subiecților un triunghi dreptunghic de 90° sau triunghiuri aproape dreptunghice, de 85°. Urmărind procedura curentă, subiecții au fost confruntați cu o majoritate sau cu o minoritate care afirmă că unghiul este de 50°. Aceste triunghiuri putînd fi imaginate ca reprezentînd o bucată de brînză, de exemplu, sau de caşcaval, la finalul seriei de raționamente în legătură cu măsurarea unghiului, experimentatorii au cerut subiecților aproximarea greutății porțiilor de brînză pe care aceste triunghiuri le pot, în ochii lor, reprezenta. Să abordăm răspunsul la această întrebare într-o manieră schematică.

Este evident că evaluarea gradului de deschidere a unui unghi este o problemă legată de percepție: îl vedem drept sau ascuțit. însă evaluarea greutății unei bucăți de brînză pe care nu o vedem ține de imaginația obișnuită. Este echivalentă practic cu aproximarea vîrstei căpitanului după gradul de uzură a vaporului. Mai mult, această evaluare este independentă, pentru că individul nu este expus unei judecăți minoritare sau majoritare privind porția de brînză. Deci, dacă aici este vorba de influență, aceasta este indirectă.

Redusă la cea mai simplă expresie a sa, rezultatul acestei experiențe ne arată că dacă majoritatea sau minoritatea îi determină pe indivizi să observe unghiul mai mic decît este el în realitate, ele îi influențează și în imaginarea unei bucăți de brînză mai ușoare. Această constatare este cu siguranță amuzantă, însă ne

duce mult mai departe. în măsura în care observăm o deplasare de influenţă din domeniul perceptiv în domeniul imaginar fără ştirea subiecţilor - sau aproape -, ne-am propus să considerăm această deplasare ca semn caracteristic al influenţei inconştiente care se generalizează de la un nivel psihic la altul, inclusiv nivelul simbolic (Moscovici şi Personnaz, 1991), în cazul în care conflictul de răspuns este suficient de puternic.

Ne îndoim de reticenţele pe care le încercăm în extragerea concluziilor acestei serii fascinante de studii (Mass şi Clark III, 1984). Ele dau, fără îndoială, impresia că nu există limite în privinţa posibilităţilor de sugestie. în oarecare măsură este adevărat şi ne mirăm de acest lucru. Totuşi, este o falsă impresie deoarece: pe de o parte, trebuie să se îndeplinească destule condiţii precise pentru a se reuşi o influenţă şi, pe de altă parte, indivizii nu sînt influenţaţi nici în acelaşi fel, nici la toate nivelurile psihologice. Este foarte posibil ca unele tipuri de personalităţi să fie mai influenţabile decît altele. însă faptul care trebuie luat în considerare este că majoritatea tentativelor de răspuns la întrebările: „Care este acest tip ? Cum se recunoaşte el ? " a eşuat. în acelaşi mod au eşuat şi încercările făcute pentru a deosebi persoanele hipnotizabile de cele care nu sînt. Este cazul să ne apărăm în faţa unei generalizări premature, la nivelul persoanei, în legătură cu raporturile dintre influenţele conştiente şi influenţele inconştiente. Ne găsim în faţa unor procese prea complexe pentru a fi observate cu mijloacele de care dispunem în prezent.

4. Concluzii

Este o banalitate să afirmăm că locuim pe o planetă modelată de comunicarea în masă. Ar fi mai bine să recunoaştem că trăim într-o epocă individualizată printr-o influenţă de masă care se exercită la mai multe niveluri din viaţa noastră fizică şi împotriva căreia mijloacele de apărare sînt iluzorii. De fiecare dată cînd deschidem radioul sau televizorul, de fiecare dată cînd citim un ziar sau un magazin, cineva încearcă să ne convingă să susţinem o anumită organizaţie umanitară, să votăm pentru un candidat, să cumpărăm un produs, să o admirăm pe prinţesa de Monaco sau să ne informăm care este ultima noutate din domeniul justiţiei sau cinematografiei. Scopul este mai evident atunci cînd succesul unei emisiuni de informare devine suportul unei publicităţi - predica religioasă a celor numiţi „tele-evanghelişti" influenţează în aceeaşi clipă milioane de auditori sau o campanie de informare politică se dublează printr-o ofertă de imagine personală.

Totuşi, avînd atenţia fixată pe influenţa de masă, se crede că, în restul vieţii obişnuite - relaţiile cu prietenii, discuţiile lipsite de importanţă din cafenea, micile cadouri pe care ni le facem unii altora, impresiile schimbate în urma vizionării unui film, în legătură cu o revistă sau o carte -, influenţa este absentă. Or, este tocmai invers, căci influenţa mijloacelor mass-media este mai puţin importantă decît cea difuzată verbal, vizual, gestual de către indivizii care se întîlnesc sau care sînt reuniţi în acelaşi spaţiu. Fără îndoială, actele de influenţă din aceste cazuri sînt cel mai adesea efemere. Asta nu înseamnă că ele nu lasă

urme. Acțiunile, postura sau emoțiile pe care le putem avea, cu posibilitatea de a se repeta, capătă o importanță extremă. Ele creează uneori micro-conflicte în cascadă și exercită o presiune continuă asupra fiecăruia, chiar asupra cuvintelor care sînt alese și a tonului prin care sînt pronunțate. Se cuvine, deci, să ținem cont în permanență de aceste influențe moleculare.

Or, această importanță asupra căreia nu se va insista niciodată suficient, am dorit să o subliniem în acest capitol și să arătăm de ce ne supunem influenței celuilalt și ne schimbăm atitudinea, percepția sau raționamentul fără știrea noastră. Nimeni nu-și dă seama cu exactitate de momentul în care se întîmplă acest lucru. Nu numai pentru că majoritatea influențelor sînt mutuale, ci și pentru că, ferindu-ne în plan conștient de o influență, se măresc șansele de a fi influențați în plan non-conștient. Dacă conflictul se conturează, trebuie rezolvat într-un sens sau altul. Este interesant să notăm un paradox : cu cît se rezistă mai mult unui agent de influență, cu atît există riscuri de a-i ceda pe parcurs. Totuși, să evităm greșeala de a ne percepe întotdeauna drept țintă, victima tentativelor de influență ale celuilalt, uitînd că acționăm la fel, că influențăm la rîndul nostru așa cum respirăm și vorbim. Sau, pentru a ne exprima în altă manieră, cea mai mare parte a influențelor vin de la sine și se împart. Este vorba de jocul convingerilor reciproce prin care stabilim raporturile noastre cele mai solide și formăm normele cele mai intime. Orice s-ar întîmpla, convingerea noastră intimă este că procesele fundamentale ale influențelor de masă sau ale influențelor moleculare sînt aceleași. Ceea ce ne lasă în continuare în fața problemei captivante de a ști cum se trece de la nivelul social la nivelul individual (Doise, 1982) în cadrul marilor probleme ale societății, ca și în micile afaceri, dar esențiale pentru noi, în viața personală.

Serge Moscovici

Bibliografie

ARONSON E. (1991), *The Social Animal,* New York, W.H. Freman & Co.

ASCH S.E. (1956), „Studies of independance and conformity. I: A minority of one against an unanimous majority", *Psychological Monography, 70,* 416.

DOISE W. (1982), *L'Explication en psychologie sociale,* Paris, PUF.

MASS A. și CLARK III R.D. (1984), „The hidden impact of minorities", *Psychological Bulletin, 95,* 428-450.

MERTON R.K. (1961), *Social Theory and Social Strcture,* Free Press, Glence (III).

MILGRAM S. (1974), *Obedience to Authority : An Experimental View,* New York, Harper and Row.

MOSCOVICI S. (1979), *Psychologie des minorites actives,* Paris, PUF.

MOSCOVICI S. (1980), „Towards a theory of conversion behavior", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 13.

MOSCOVICI S. (1984), *L'Âge desfoules,* Bruxelles, Livre de Poche, Complexe.

MOSCOVICI S. (1993), „The return of inconscious", in *Social Research,* voi. 60, 1, 39-93.

MOSCOVICI S. și DOMS M. (1982), „Minority influence, majority influence and compliance behaviour after a sensory deprivation experience", *Basic and Applied Social Psychology, 3, 2,* 81-94.

MOSCOVICI S. și FAUCHEUX C. (1972), „Social influence conformity bias and the study of active minorities", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, voi. 6.

MOSCOVICI S., MUGNY G. şi PAPASTAMOU S. (1981), „Sleeper effect et/ou effet minoritaire", *Chaiers de psychologie cognitive,* voi. 1-2.

MOSCOVICI S. şi PERSONNAZ B. (1986), „Studies on latent influence by the case of conversion by a minority or a majority", *European Journal of Social Psychology, 16,* 345-360.

MOSCOVICI S. şi PERSONNAZ B. (1991), „Is Lenin red or orange?", *European Journal of Social Psychology,* 21, 2.

MUGNY G. (1984-1985), „Complaisance et conversion dans le paradigme d'Asch", *Bulletin de psychologie, 38,* 49-61.

MUGNY G. şi PEREZ J.A. (1986), *Le Deni et la Raison,* Delval, Cousset.

NEMETH C. şi WACHTLER J. (1983), „Creative problem solving as a result of majority *versus* minority influence", *European Journal of Social Psychology, 13,* 45-55.

PAICHELER G. (1985), *Psychologie des influences sociales,* Paris, Delchaux et Niestle.

PERSONNAZ B. şi PERSONNAZ M. (1986), „Un paradigme pour l'etude experimentale de la conversion", in MOSCOVICI S. şi MUGNY G., *Psychologie de la conversion,* Delval, Cousset.

SIMMEL G. (1955), *Conflict: The Webb of Group Âffiliations,* A Free Press, Paper Book.

PARTEA A TREIA

Altruismele solidarităților

CAPITOLUL VII

Credințe interne și credințe externe

1. Clasificarea binară a credințelor

Vă pregătiți pentru un examen. Cu siguranță, trebuie să vă gîndiți la ce ar putea să vă facă să reușiți sau să eșuați la acest examen. Trebuie să aveți în legătură cu acest lucru unele certitudini sau cvasi-certitudini. Vă spuneți, poate, că rezultatul va depinde de munca pe care o dedicați pregătirii voastre sau de severitatea sau clemența examinatorilor. Excepție făcînd situațiile în care vă încredeți în destinul bun sau în simțul vostru de argumentare. Este vorba în acest caz de *anticipări* referitoare la anumiți factori cauzali susceptibili de a interveni în cursul evenimentelor pentru a determina ce se va întîmpla, în această situație, cu reușita sau eșecul vostru la acest examen.

Vă căutați un loc de muncă. Și în acest caz, trebuie să aveți cîteva anticipări în legătură cu factorii cauzali care vor determina ieșirea din situație, care vor determina, deci, ceea ce vi se va întîmpla. Vă gîndiți poate la conjunctura economică nefavorabilă celor care își caută un loc de muncă, sau că riscați să nu aveți „relația" absolut necesară, după cum se știe, cu excepția cazului cînd nu sînteți convins că este suficientă lansarea cu seriozitate în demersurile necesare, renunțînd la sentimente.

Sperați să vă faceți o prietenă la viitoarea petrecere dată de amicul Serge. Vă puteți gîndi că farmecul subtil ce vă caracterizează va fi suficient. De asemenea, puteți crede că, cu puțin noroc, se va găsi poate cineva care să nu dorească altceva decît să se rupă de singurătate. Deci important va fi să vă aflați acolo la momentul potrivit.

Să oprim aici jocul exemplelor : oamenii fac anticipări în legătură cu factorii capabili să determine ceea ce li se va întîmpla lor sau celorlalți. în 1966, Julian Rotter, teoretician al instruirii sociale, a sistematizat o clasificare binară a acestor anticipări. într-adevăr, poate că ați remarcat deja că unele așteptări înseamnă a situa la nivelul individului factorii cauzali esențiali. Alții, dimpotrivă, situează acești factori cauzali în situația, șansa, puterea celuilalt, pe scurt, acolo unde individul poate exercita cu dificultate un control eficient. Rotter le-a numit pe primele *credințe într-un control intern* (subînțeles : factori determinînd ceea ce sa va întîmpla), pe celelalte - *credințe într-un control extern* (același subînțeles). Convingerea că este suficient să te apuci serios de treabă pentru ca lucrurile să meargă mai bine, este o credință internă. Convingerea că nu poți reuși dacă nu te ajută norocul, este o credință externă. în ceea ce privește tot ce am evocat pînă acum prin expresia „ceea ce li se întîmpla oamenilor", fie că este vorba de evenimente foarte de dorit, cum ar fi reușita la un examen, găsirea unui loc de muncă bun, a-ți face prieteni... fie că este vorba de evenimente mai curînd supărătoare (nu tocmai de dorit), cum ar fi ratarea unui examen, a rămîne șomer,

a suferi eşecuri sentimentale..., Rotter (1966) le numea *întăriri,* menţinînd astfel folosirea unui concept important al teoriilor de instruire. Anticipările despre care tocmai ani vorbit au fost, deci, clasate în două categorii şi numite credinţe într-un control intern *vs* extern al întăririlor. Iată definiţia, cum nu se poate mai clasică, dată de Rotter :

> în cultura noastră, atunci cînd un subiect percepe o întărire ca nefiind în totalitate determinată de o anumită acţiune din partea sa, această întărire este percepută ca rezultat al şansei, al hazardului, destinului sau ca acţiune a altor persoane foarte puternice, sau chiar total imprevizibilă, din marea complexitate a forţelor înconjurătoare. Atunci cînd individul percepe întărirea în acest fel, spunem că este vorba de o credinţă într-un control extern. Dacă, dimpotrivă, persoana consideră că evenimentul depinde de propriul comportament sau de caracteristicile sale personale relativ stabile, spunem că este vorba de o credinţă într-un control intern (Rotter, 1966, „Generalized expectancies for internai *versus* externai control of reinforcement", *Psychological Monographs,* p. 1).

Fie o întărire *R.* Ne putem aştepta ca această întărire să se producă evocînd :

1. credinţe interne :
   - comportamentul posibil al actorului: „Am reuşit pentru că am muncit foarte mult" ;
   - *trăsăturile,* motivaţiile, aptitudinile... acestui actor : „Am reuşit pentru că sînt foarte inteligent" ;
2. credinţe externe:
   - norocul: „Am reuşit deoarece am avut norocul să primesc un subiect pe care îl cunoşteam" ;
   - hazardul: „Am reuşit pentru că hazardul a făcut ca tocmai să fi citit capitolul respectiv" ;
   - destinul: „Am reuşit pentru că aşa mi-a fost scris" ;
   - dificultăţile sau facilităţile situaţiei: „Am reuşit pentru că aveam condiţii optime de lucru" ; „Am reuşit pentru că întrebările erau cu adevărat simple" ;
   - intervenţia celuilalt: „Am reuşit pentru că examinatorul mă simpatiza".

1.1. Grila ROT I/E

Această clasificare binară a anticipărilor şi credinţelor referitoare la controlul întăririlor nu ar fi, fără îndoială, suficientă pentru a-i asigura autorului notorietate. Alţii înainte şi împreună cu el se gîndiseră deja la acest subiect[1]. Dacă Rotter (1966) a fost de fapt unul dintre psihologii cel mai des citaţi în anii '70 în lume (şi mai ales în mediul anglo-saxon), este şi pentru că el a făcut să corespundă o nouă variabilă de personalitate - *Locus of Control* (adică LOC) - acestei clasificări a credinţelor în materie de control al întăririlor. El a propus o *scală,* aşa-numita scală ROT I/E, pentru a diferenţia indivizii interni de cei externi.

1. Ar fi regretabil ca succesul articolului lui Rotter să ne conducă la neglijarea contribuţiilor lui Lefcourt (1966) şi Phares (1968) la crearea şi dezvoltarea conceptului de control intern *vs* extern.

Scala ROT I/E a lui Rotter este coirrousă din 23 de itemi (cărora li se adaugă 6 itemi numiți de „umplutură", destinați să facă mai puțin aparent obiectul chestionarului). Fiecare item se prezintă sub forma a două afirmații, una tipic internă, cealaltă tipic externă, între care subiectul trebuie să o aleagă pe cea care se potrivește cel mai bine convingerilor sale (principiul *alegerii forțate).* De exemplu :

Item 2 : a) Cea mai mare parte a nenorocirilor care li se întîmplă oamenilor se datorează adesea neșansei (sugestie externă).
b) Nenorocirile oamenilor provin din greșelile pe care aceștia le fac (sugestie internă).

Item 17 : a) în ceea ce privește lumea afacerilor, majoritatea dintre noi sîntem jucării ale unor forțe incomprehensibile și incontrolabile (sugestie externă).
b) Participînd activ la problemele politice și sociale, oamenii pot controla ceea ce se întîmplă în lume (sugestie internă).

Itemii efectivi se referă la domenii variate : politică, război, reușita socială și academică, relațiile interpersonale...
Scopul constă în numărarea sugestiilor externe alese de către subiect și de a stabili astfel un scor de externalitate.

Totul ducea la ideea că unele persoane au tendința de a manifesta anticipații de tip intern, în vreme ce altele au mai curînd tendința de a avea anticipații de tip extern. Clasificarea credințelor era deci purtătoarea unei clasificări a oamenilor.

1.2. Oameni interni și oameni externi

Un psiholog, atunci cînd este interesat de o dimensiune particulară a „personalității" și i se oferă un instrument (o scală, un test) pentru a măsura această dimensiune, dispune, de obicei, de trei strategii pentru a-și realiza cercetările[2]:

1. Poate lua în considerare, mai întîi, două sau mai multe populații diferite dintr-un criteriu oarecare (de exemplu : bărbații și femeile ; oamenii de nivel socio-economic superior și cei de nivel socio-economic inferior...) și să se întrebe dacă nu ar exista vreo diferență între aceste populații în legătură cu dimensiunea care îl interesează (ar fi bărbații mai interni decît femeile?). Este vorba aici de o strategie comparativă de cercetare.
2. în continuare, datorită instrumentului de măsură, el poate opune două grupe de subiecți sau mai multe grupe de subiecți pe baza dimensiunii personalității studiate (de exemplu : *subiecții interni* opuși *subiecților externi).* Atunci își pune întrebarea dacă aceste grupe de subiecți se comportă diferit într-o situație particulară (subiecții interni și subiecții externi se comportă ei diferit, de exemplu, într-o problemă ce implică o cercetare în scopul informării?). Această strategie de cercetare este puțin mai „experimentală".
3. în sfîrșit, se poate întreba dacă vîrsta nu produce variații sistematice față de dimensiunea care îl interesează (internalitatea nu ar crește o dată cu vîrsta ?). Acest demers amintește de cel al psihologilor *developpementalistes.*

2. Se vor putea aprofunda problemele puse de aceste trei strategii de cercetare consultînd o lucrare de psihologie diferențială.

Cercetătorii au trecut în mod intens LOC prin filtrul acestor trei strategii de cercetare. Deși o sinteză aprofundată s-ar dovedi dificil de întocmit atît prin diferențele de tehnici puse în practică, de populații studiate, de scale LOC utilizate, cît și prin numărul de rezultate negative dacă nu contradictorii[3], nu se riscă o dezmințire afirmîndu-se că o singură frază rezumă destul de corect aportul acestor ani lungi de cercetare, chiar dacă ea nu dă cu adevărat dreptate ingeniozității teoretico-experimentale a cercetătorilor : *Internalității îi este asociată valoarea socială*.

1. Mai întîi valoarea oamenilor: studiile comparative demonstrează că atunci cînd se opune ceea ce numim în limbaj curent „oamenii bine" - „oamenilor mai puțin bine" (de exemplu, populațiile favorizate economic, prin raportare la populațiile defavorizate din acest punct de vedere ; personalul de conducere în raport cu muncitorii; americanii anglo-saxoni în raport cu americanii de origine africană, mexicană, portoricană..., fără a uita bărbații în comparație cu femeile), primii („oamenii bine") au șansa de a fi mai interni decît ceilalți („oamenii mai puțin bine").
2. în continuare, valoarea conduitelor : studiile cu tendință experimentală arată că atunci cînd un grup de subiecți se comportă într-o manieră mai interesantă sau mai utilă (sau cu un comportament mai valoros din punct de vedere social) decît altul, acest grup este format din subiecți interni. Aceștia din urmă se angajează cu plăcere în activități ce solicită exercițiul de aptitudini sau abilități, în timp ce externii preferă jocurile hazardului; internii - în comparație cu externii - caută mai multe informații înainte de a lua o hotărîre, și sînt mai atrași de reușită decît ceilalți.
3. Cum să ne mirăm atunci cînd copilul, mai bine zis elevul - căci din școli sînt recrutați întotdeauna subiecții - devine cu timpul (misiunea școlii fiind aceea pe care o cunoaștem) un om de bine : s-a observat foarte des o creștere, pînă în jurul vîrstei de 11-12 ani, a scorurilor de internalitate.

Noțiunea de valoare pe care tocmai am utilizat-o nu este nici foarte abstractă, nici foarte subiectivă. Am fi aproape tentați să spunem că este de natură economică. Grupurile care au mai multe șanse de a fi interne au și mai multe șanse să aibă reveniri mai interesante. în acest context, s-ar putea spune că subiecții interni „valorează mai mult" decît subiecții externi (sînt plătiți mai bine cei din conducere decît muncitorii, bărbații decît femeile...). Activitățile în care excelează internii (sau cele pe care ei le preferă) sînt destul de reprezentative față de cele pe care le găsim în cadrul profesiilor cel mai bine remunerate. în continuare, am putea avansa ideea că ceea ce oferă internii este mai valoros decît ceea ce oferă externii. Afirmînd astfel că anii de cercetare au arătat faptul că internalitatea este asociată valorii sociale, revine deci la a spune că dacă s-ar confirma că LOC este o trăsătură de personalitate, cum ar fi cazul inteligenței, ar fi vorba de o trăsătură capabilă să funcționeze drept criteriu eficient pentru a decide utilitatea socială a indivizilor. Astfel încît numeroși recrutori au introdus o scală LOC în setul lor de teste. Vom reveni asupra acestei idei după ce vom aborda un alt aspect al psihologiei sociale experimentale : acela al proceselor de atribuire cauzală.

3. Pentru mai multe detalii privitoare la aceste cercetări, se vor face referiri la sinteza lui Dubois (1987).

2. Eroarea fundamentală de atribuire

Să ne amintim că LOC se referă la un anumit tip de convingeri ale oamenilor capabile să justifice anticipările, mai precis anticipările lor în materie de determinare a întăririlor. O privire asupra scalei lui Rotter arată că aceste anticipări au ca obiect marile clase de întăriri ce pot fi întîlnite (a-ți face prieteni, a reuși la examene, a găsi un loc de muncă bun, a trăi în pace...)- Astfel, cei care au convingeri și anticipări care accentuează importanța cauzală a actorilor în dezavantajul celei a forțelor înconjurătoare apar, după cum am văzut, ca „oameni bine".

În perioada cînd Rotter (1966), Lefcourt (1966) și Phares (1968) propulsau conceptul LOC pe scena științifică, alți cercetători, aparținînd unei alte tradiții teoretice și chiar epistemologice, se interesau de modul în care oamenii își explică comportamentele, atît ale lor cît și ale celorlalți (Jones și Davis, 1965 ; Kelley, 1967). Acești teoreticieni ai *atribuirii cauzale* sînt, cu siguranță, preocupați să-și lărgească domeniul de analiză și pentru alte evenimente decît numai comportamentele efective. Nu mai puțin adevărat este faptul că ei au propus primilor subiecți să explice evenimente precise, comportamente sau emoții, confirmate (petrecute sau în curs), cum ar fi faptul de a ține un discurs castrist sau de a se mira la vederea unui spectacol comic. Or, atunci cînd au studiat explicațiile pe care le-au furnizat oamenii despre asemenea evenimente, prima constatare general valabilă pe care au făcut-o a fost aceea a tendinței tulburătoare a subiecților de a menționa cauze legate de actor: dispozițiile sale (atitudini, trăsături de personalitate...) sau, din lipsă de ceva mai bun, intențiile sau proiectele sale, neglijînd astfel puțin cauzele legate de circumstanțe, situații, stimuli. O asemenea tendință către - am putea spune - *internalitate* în materie de explicare a comportamentelor conduce adesea la enunțuri cauzale bizare, dacă nu cu adevărat eronate.

În cadrul unei experiențe celebre, Ross, Amabile și Steinmetz (1977) au constatat în acest fel că subiecții neglijau complet constrîngerile rolurilor distribuite aleatoriu : i s-a atribuit unei persoane rolul de anchetator, iar alteia rolul de anchetat. Jocul consta, pentru anchetator, în a pune întrebări dificile, la care cel întrebat să nu poată răspunde. Era la îndemîna oricui. Subiecții care au observat jocul au considerat totuși că anchetatorul era mai competent decît anchetatul, explicînd astfel, prin caracteristici personale, ceea ce reieșea din rolurile atribuite în mod arbitrar. Chiar și cei chestionați au considerat că anchetatorii erau mai competenți.

O experiență a lui Joule și Beauvois (1987a) este și mai tulburătoare. Cînd i-au întrebat pe fumători dacă sînt de acord să participe la o experiență implicînd abținerea de la fumat timp de 18 ore (condiție de control), au obținut doar 4,5% răspunsuri pozitive. Într-o altă condiție, prin tehnici de tip manipulator, ei conving 95% din fumătorii contactați să accepte această privațiune (vezi capitolul X). După cum se vede, aproximativ 90% din acceptări pot fi explicate prin situația de constrîngere în care cercetătorii i-au plasat pe subiecții fumători (în Joule și Beauvois, 1987b, se află o descriere a tehnicii de manipulare utilizată). Or, atunci cînd li s-a cerut acestor subiecți să-și explice acceptarea, ei au evocat mai degrabă cauze constînd în esență în negarea restricției situaționale în care au fost plasați (găsesc experiența interesantă, doresc să-și cunoască puterea de a se

abține...). Accentuarea importanței cauzale a actorului seamănă într-adevăr cu o eroare, „cauzele" evocate nefiind suficiente pentru a produce acceptarea în situația de control.

Nu este vorba în acest caz decît de două exemple alese dintr-un vast ansamblu de cercetări în care subiecții par să comită o astfel de eroare. Această greșeală, Ross (1977) a calificat-o drept *eroare fundamentală de atribuire,* pentru a da de înțeles că ea determina raționamentele cauzale în materie de comportamente. Această expresie de *eroare fundamentală,* este adevărat, nu a mulțumit pe toată lumea. Unii au preferat să vadă acolo mai curînd un bias decît o eroare. Alții, argumentînd că în materie de explicare cauzală a comportamentelor, noi, psihologii, știm de fapt foarte puține lucruri, afirmă că este cel puțin deplasat (dacă nu îndoielnic din punct de vedere epistemologic) să spunem că un individ care face o inferență cauzală „se înșală". Fapt este că acest bias - sau această greșeală - constînd în accentuarea importanței cauzale a actorului și, în același timp, în neglijarea importanței circumstanțelor sau situațiilor a marcat mai bine de un deceniu cercetările în materie de atribuire cauzală.

2.1. Eroare sau panaceu?

în acest fel ne vom găsi în curînd în fața a ceea ce poate apărea, în mod retrospectiv, ca fiind o dilemă bizară :

1. Pentru cercetătorii în materie de LOC, accentuarea importanței cauzale a actorului, internalitatea, au apărut ca un fel de panaceu asociat cu ceea ce are mai bun cultura noastră. încît unul dintre ei, chiar Mac Donald, nu ezita să afirme în 1973, la numai 7 ani după celebrul articol al lui Rotter (1966), că oamenii erau „handicapați" datorită credințelor externe, neputîndu-li-se întîmpla nimic bun indivizilor care se cred astfel guvernați de șansă, destin sau de puterea celuilalt.
2. Pentru cercetătorii în materie de explicare cauzală a comportamentelor, aceeași accentuare a importanței cauzale a actorului apărea mai curînd ca o bizarerie capabilă să determine eroarea, explicîndu-se în orice caz prin neglijența factorilor situaționali sau de mediu pe care cercetătorul îi știa ca fiind cel puțin la fel de eficienți din punct de vedere cauzal ca și dispozițiile sau intențiile actorului.

Bineînțeles, și unii și ceilalți au fost interesați - de fapt, dacă nu de drept - de explicarea unor evenimente mai curînd diferite : marile clase de întăriri pentru teoreticienii LOC, comportamentele sau emoțiile confirmate pentru teoreticienii atribuirii cauzale. Totuși, în anumite domenii caracterizate poate cu mai puțină strictețe, dar relevante pentru registrul întăririlor, s-a putut observa că această accentuare a importanței cauzale a actorului se afla, în continuare, la originea multor fenomene misterioase.

De exemplu, Elizabeth Langer (1975) a demonstrat că clienții unei loterii se comportau ca și cum ar fi fost capabili să influențeze cursul destinului: cei care și-au „ales" ei înșiși biletul îi atribuiau acestuia mai multă valoare dacă li se propunea să-l vîndă, decît cei cărora le era pur și simplu înmînat. Era vorba de *iluzia de control* - și întotdeauna, prin această iluzie oamenii își accentuau

importanţa cauzală, de această dată în detrimentul hazardului, factor necontrolabil prin definiţie. Fără a uita reacţiile cu adevărat neobişnuite în faţa catastrofelor, atribuind cel mai adesea - ca victimă sau ca martor - ghinionişti lor, persoanelor violate, sinistrate sau atomizate[4]... o parte din cauzalitate, deci, psihologic vorbind, din responsabilitate. Unii cercetători (Lerner, 1980) au văzut în aceste curioase reacţii una din dovezile existenţei unei motivaţii a oamenilor care-i determină să creadă în justiţia acestei lumi.

Cu alte cuvinte, acolo unde cercetătorul dispunea de o cunoaştere (chiar şi imperfectă) a determinării evenimentului, accentuarea importanţei cauzale a actorului, studiată dintr-o perspectivă experimentală, apărea adesea ca o distorsiune a analizei cauzale naive. Acolo unde se ştie absolut totul (cine se poate lăuda că stăpîneşte determinismul real al reuşitei la examene?), această accentuare, adică internaţionalitatea - studiată aici într-o perspectivă mai curînd diferenţialistă - apărea ca un criteriu de valoare individuală.

Pentru a trata această posibilă contradicţie, cercetătorul poate face să intervină, într-un mod neobservabil, propriile sale convingeri. Reţineţi că acest cercetător este un intelectual de nivel sociocultural superior, adică cineva „bine". Deci, el are mari şanse de a fi la rîndul său intern, în sensul lui Rotter. în mod cu totul normal, el riscă să asimileze valoarea unei credinţe cu aceea a oamenilor care deţin această credinţă. Implicit sau explicit, el va acţiona aşadar ca şi cum internii în materie de LOC au într-adevăr dreptate. Va merge pînă la a considera că internaiitatea în materie de LOC - pe scurt, adevărul - este produsul unei dezvoltări cognitive armonioase. întregul capitol referitor la dezvoltarea internalităţii la copil, considerat drept o revenire a dezvoltării competenţelor operatorii (copilul ar deveni intern pentru că devine mai inteligent!) pare să fie, din acest punct de vedere, creaţia unor cercetători care ar putea fi suspectaţi că sînt interni convinşi. Dar atunci cum sa tratăm eroarea fundamentală, iluzia de control ? Sau acest cercetător-intern-convins se va apuca să demonstreze că nu este vorba cu adevărat de o eroare, nici de o iluzie, sau se va comporta ca şi cum internalitatea în materie de LOC nu ar avea nimic în comun cu ciudăţeniile sale, cele două curente grupate aici (LOC şi atribuirea cauzală) rămînînd astfel perfect disjuncte.

Inutil de menţionat cum ar putea reacţiona un cercetător extern. Fără îndoială că acest lucru nu există (Thapenis, 1985).

Autorii acestui capitol sînt poate interni, ca şi colegii lor. Dar, oricît de adevărat ar fi lucrul ăsta, ei refuză să facă din internalitatea lor un criteriu pentru a evalua adevărul unei afirmaţii. Ei nu cred că „oamenii bine", chiar dacă au „din punct de vedere social dreptate", au neapărat şi „dreptate din punct de vedere epistemologic"[5]. Poate că „oamenii bine" au pur şi simplu credinţe nefalsificabile, ca marea majoritate a credinţelor; ba chiar au, fără îndoială,

4. Studiile reacţiilor oamenilor la catastrofe au avut efectiv ca subiecţi femei violate, victime ale diferitelor calamităţi. S-au studiat chiar reacţiile japonezilor victime ale bombelor de la Hiroshima şi Nagasaki.

5. Această distincţie nu este greu de înţeles. Ea se bazează pe ideea că adevărul - în sensul ştiinţific al acestui termen - intră prea puţin în comerţul cotidian şi în tranzacţiile sociale curente. Aici, decît să ai „ştiinţific dreptate", este preferabil să ai convingeri utile, capabile să suscite acţiuni utile.

iluzii, convingeri şi iluzii mai utile din punct de vedere social decît ale altor oameni. Aceşti autori au în plus o enormă reticenţă de a gîndi că un acelaşi fenomen cognitiv - accentuarea importanţei cauzale a actorului - poate fi produs de determinări diferite, în funcţie de evenimentele (întăriri sau comportamente) asupra cărora se aplică acest fenomen. Este motivul pentru care ei au apărat teoria normei de internalitate (Beauvois, 1984; Thapenis, 1985; Beauvois şi Le Poultier, 1986 ; Beauvois şi Dubois, 1988 ; Dubois, în curs de apariţie).

3. Norma de internalitate

Această teorie stabileşte că există, în universul nostru social, o normă de raţionament în funcţie de care oamenii atribuie (au învăţat să[4] atribuie) mai multă valoare explicaţiilor cauzale ale evenimentelor psihologice (comportamente şi întăriri, anticipate sau dovedite) care accentuează importanţa cauzală a actorului[5], în mod evident, o asemenea normă nu este, cel mai adesea, suficientă atunci cînd este vorba de a explica de ce, în cutare situaţie obişnuită sau chiar experimentală, un subiect oferă cutare sau cutare explicaţie. Ideea de *normă de internalitate* este chiar în întregime compatibilă cu observarea unor explicaţii externe, de exemplu atunci cînd acest subiect este determinat să explice un eşec capabil să pună în cauză imaginea pe care o are despre sine însuşi[7]. Este într-adevăr excepţional că factorii normativi epuizează în întregime determinismul unui eveniment psihologic. D-na O. trebuie să ştie că „din punct de vedere social este mai indicat" (această expresie vrînd să spună că este vorba de un fenomen normativ) să îl prefere pe W.A. Mozart lui J.-M. Jarre. în situaţia căutării unei slujbe, dacă i s-ar pune această întrebare, D n a O. nu va omite să spună că îi place W.A. Mozart mai mult decît J.-M. Jarre. Cu toate acestea, nimic nu o va

Să ne amintim că o normă socială se caracterizează prin valorizarea, în cadrul unui grup social dat, a unui anumit tip de evenimente (de exemplu: un comportament ca acela de a saluta la intrarea într-o cameră unde se află deja oameni; un raţionament prin care se afirmă că *Le Monde* este un cotidian mai bun decît *Le Parisien libere)*. Să ne mai amintim că pentru a putea fi calificată de normă, această valorizare nu trebuie să se bazeze decît pe o necesitate socială ce implică o înţelegere normativă (am „învăţat" să considerăm mai simpatic pe cel care intră într-o sală de aşteptare spunînd bună ziua, decît pe cel care intră ignorîndu-i pe ceilalţi). Deci, din registrul normativ sînt excluse necesităţile pur biologice (faptul de a merge aşezînd un picior înaintea celuilalt nu este valorizat normativ), sau psihologice (faptul de a citi în lectură globală atunci cînd timpul este limitat nu este nici el valorizat normativ). De asemenea, sînt excluse din registrul normativ şi raţionamentele bazate pe criteriul valorii de adevăr a unei afirmaţii (a prefera A > B şi B > C -» A > C în loc de A > B şi B < C -> A > C ; a se vedea Dubois, în curs de apariţie).
Este vorba de o manifestare a unui *bias de autocomplezenţă,* care constă în preferarea explicaţiilor externe ale eşecurilor sale şi a explicaţiilor interne ale reuşitelor sale. Se pare că aceasta este o excelentă modalitate de a desăvîrşi imaginea care există sau care se creează despre sine.

împiedica să asculte o compoziție de J.-M. Jarre într-o seară de toleranță, nici chiar să afirme că este unul dintre cei mai mari muzicieni din toate timpurile dacă acest fapt o poate ajuta să seducă un fan incontestabil al acestui compozitor. La fel stau lucrurile și în materie de normă de internalitate. Este doar unul din factorii ce afectează producerea unei explicații psihologice. Acest factor apare mai ales în situațiile numite de puternică normativitate, și mai ales atunci cînd este vorba de a demonstra excelența inferențelor dumneavoastră cauzale față de un cercetător, recrutor, profesor, șef...

La fel ca majoritatea normelor de raționament, norma de internalitate nu se bazează pe adevăr. Nu pe baza criteriului logico-științific al valorii adevărului este bine să se aprecieze adecvarea unui enunț normativ. Teoria normei de internalitate nu presupune, deci, că explicațiile interne sînt în general mai „adevărate", nici că ar fi în general mai „false". De ce atunci, în aceste condiții, sînt ele valorizate din punct de vedere social? De ce sînt mai „dezirabile" din punct de vedere social? Pur și simplu pentru că sînt „mai utile social".

3.1. Utilitatea socială a normei de internalitate

Această noțiune de *utilitate socială* a explicațiilor interne poate fi în mod intuitiv înțeleasă plecîndu-se de la o serie de experimentări descrise de Grusec (1983). Este vorba de a educa tineri fără a face apel la recompense sau pedepse, adică fără a exercita o formă „dură" de putere, astfel încît ei să manifeste un comportament de ajutor față de un egal aflat într-o situație dificilă. în acest scop se pot utiliza tehnici diferite. Dintre cele mai eficiente, *modelarea,* adică prezența altui egal *(modelul)* care, în complicitate cu experimentatorul, realizează în mod evident comportamentul de ajutor așteptat și este felicitat într-o manieră publică și fățișă (întărit din punct de vedere social) de către adult. Dacă ne mulțumim cu modelarea, avem mari șanse să obținem de la copilul-subiect comportamentul dorit (el se va comporta precum modelul), dar nu este sigur că un comportament de acest tip ar fi reprodus spontan, după aceea, în situații puțin diferite. Or, șansele noastre de a vedea un comportament altruist (vezi capitolul III) spontan reprodus ulterior de copilul care tocmai l-a emis, cresc considerabil dacă se asociază modelării o atribuire internă foarte simplă, spunînd de exemplu copilului, după primul său comportament de ajutor, ca și cum i s-ar explica acest comportament, că este un copil serviabil și generos. în mod clar, nu pentru că ar fi serviabil sau generos emite copilul un comportament de ajutor. Dacă ar fi așa, nu am avea nevoie de modelare și am obține mai ușor reproducerea spontană a comportamentelor altruiste. Dar simplul fapt de a-i spune cu această ocazie că este serviabil și generos îl ajută să internalizeze valoarea pe care actul ar avea-o pentru experimentator și să reproducă apoi acest act. într-adevăr, faptul că experimentatorul dorește să vadă copilul realizînd un comportament pe care însuși copilul nu este înclinat să-l producă, implică una din aceste două posibilități : sau acest comportament corespunde unei valori externe pentru copil (o valoare dată de mediul înconjurător, în acest caz experimentatorul); sau corespunde unei valori interne pentru copil, dar care nu este suficientă pentru a-i dirija, în situația de față, comportamentul.

Noțiunea de *internalizare* semnifică atunci:

- că atribuirea internă îl ajută pe copil să dea, ca și cum ar veni de la sine, această valoare inițial vehiculată de experimentator,
- sau că această atribuire internă întărește valoarea comportamentului pentru copil, în așa măsură încît să vină apoi să-i dirijeze comportamentul, ceea ce nu putea să facă înainte.

Recapitularea acestor experiențe și concepte care se pot reține ne scutește de analize mai austere. Ea dovedește într-adevăr utilitatea explicațiilor interne în procesul de socializare (aici de internalizare a valorilor) și ne determină să înțelegem această utilitate în ansamblul situațiilor pînă la urmă destul de caracteristice exercițiului liberal al puterii în care se obține de la cineva să facă ceea ce se dorește fără a se exercita, pentru asta, presiuni dictatoriale (vezi capitolul X) și în care se caută și o generalizare spontană a actului obținut. în concluzie, practica explicațiilor interne - fie prin agentul ce exercită puterea, fie, bine-înțeles, și prin persoana care se supune acestei puteri - face mai eficient, făcîndu-l durabil prin internalizare, exercițiul liberal al puterii.

Această idee a unei legături între invocarea unor explicații interne și liberalismul din practica puterilor poate fi ilustrată intuitiv pornind de la un exemplu imaginar. Să ne referim la un șef de echipă (exemplul ar putea fi adaptat și în cazul unui profesor, al unui funcționar social, al unui părinte...) ce are de evaluat un salariat al cărui comportament nu a fost apreciat. Iată trei discursuri pe care le-ar putea ține acest șef de echipă salariatului:

1. „Da, vi s-a întîmplat foarte des să vă gîndiți la altceva sau să visați în timpul serviciului. Șeful de atelier nu tolerează acest lucru : așteptați-vă la ce este mai rău" (discurs non-explicativ ; pură afirmație a puterii).
2. „Da, vi s-a întîmplat adesea să vă gîndiți la altceva sau să visați în timpul serviciului. Dar recunosc că o muncă atît de plictisitoare (sau că o ambianță atît de încordată) nu poate decît să vă sustragă. Vom vedea ce va face șeful de atelier; știți bine că nu putem prevedea dispoziția unui astfel de om" (discurs explicativ extern, pentru comportament și pentru stare. Ordinul este oare posibil în acest caz?).
3. „Da, vi s-a întîmplat adesea să vă gîndiți la altceva sau să visați în timpul serviciului. Mă întreb dacă sînteți într-adevăr motivat pentru ceea ce faceți, dacă sînteți făcut pentru acest tip de activități. Vă dați seama că prin comportamentul dumneavoastră îl determinați pe șeful de atelier să se gîndească ce să facă cu dumneavoastră ? " (discurs explicativ intern, pentru comportament și pentru întărire).

Este important ca cititorul să admită că nu avem nici un motiv să ne gîndim că unul din aceste discursuri este mai „adevărat" decît celelalte și că s-ar pierde timp să li se aprecieze adecvarea adoptînd criteriul valorii de adevăr. Totuși, aceste trei discursuri nu au aceeași *dezirabilitate* socială, aceeași utilitate. Dacă se preferă al treilea, este pentru că sîntem seduși fie prin internalitate, fie prin ordin liberal[8]. Dar în acest caz se observă că cele două sînt legate. Tocmai acest

Discursul explicativ extern nu corespunde, de fapt, nici unui fel de ordin preconizat sau chiar inventariat. Un șef care ar ține un asemenea discurs ar fi cu siguranță dirijat de superiorii săi spre posturi non-ierarhice, cu excepțiile cunoscute. într-un mod general,

lucru face să li se spună susținătorilor teoriei normei de internalitate că explicațiile interne sînt în mod social utile într-un univers social care tinde spre stigmatizarea afirmațiilor puterii (primul discurs) și spre liberalismul în exercitarea puterilor.

3.2. Reușita internilor

în fața extraordinarei reușite a elevilor, muncitorilor și prietenilor interni, cercetătorii în materie de LOC au gîndit imediat, după cum am văzut, că internii erau „făcuți" pentru reușită, că erau, intrinsec, mult mai eficienți decît externii. Este motivul pentru care au considerat internalitatea drept o conștiință a dezvoltării cognitive. Teoria normei de internalitate ne conduce, deci, la revenirea asupra acestei concepții diferențialiste și la evocarea unui proces de simplă selecție socială.

în mai multe rînduri, s-a cerut subiecților experimentali să răspundă la întrebările unei scale de internalitate, încercînd să dea cînd cea mai bună, cînd cea mai rea imagine posibilă despre ei înșiși. Această tehnică experimentală a permis să se tragă două concluzii:

1. Foarte tineri (încă din clasele elementare), elevii par să fie conștienți de caracterul normativ al internalității (vezi Beauvois și Dubois, 1988): ei au tendința să facă mai mult alegeri interne pentru a da o imagine bună, și mai mult alegeri externe pentru a da o imagine nefavorabilă despre sine. Și fac acest lucru cu atît mai mult cu cît se folosește contextul școlar (să dea o imagine bună/nefavorabilă profesorului). Un asemenea fenomen este atît de puternic încît poate contracara renumitul bias de autocomplezență ce constă în furnizarea de explicații externe pentru a justifica eșecurile sau comportamentele puțin atrăgătoare (Dubois, 1991).
2. Cu toate acestea, nu există același grad de anticipare a normativității explicațiilor interne (Py și Somat, 1991). Și, după cum era de așteptat, în contextele pedagogice foarte liberale această anticipare este minimă (Dubois și Le Poultier, 1993). în asemenea cazuri putem concluziona că copiii furnizează explicații interne nu pentru că ar fi convinși că vor fi apreciate, ci pentru că le consideră ca fiind adevărate.

întotdeauna este posibil ca unii subiecți să avanseze explicații interne din dorința de a-și face o imagine bună. Dar reușesc ei cu adevărat? Răspunsul este da. Numeroase cercetări dovedesc că există tendința de a supraevalua pe cei care etalează explicații interne, și asta în mod inconștient. în una din aceste cercetări, Dubois și Le Poultier (1991) prezintă dosarele școlare ale unor copii de CM2 unor profesori și le cere să spună dacă sînt sau nu favorabile intrării în clasa a zecea a acestor elevi. Aceste dosare informează în legătură cu rezultatele școlare

după părerea noastră, exercițiul puterii nu a depășit niciodată una din următoarele trei forme : pura afirmare a puterii („vei face asta pentru că vreau eu") sau exercițiul dictatorial al puterii; evocarea unor cauze mari și nobile („vei face asta pentru că situația o cere") sau exercițiul totalitar al puterii; apelul la natura subordonaților („vei face asta pentru că ea corespunde naturii tale") sau exercițiul liberal al puterii. Dacă primele două forme nu sînt incompatibile cu pozițiile de externalitate, ele nu le implică în mod necesar. Exercițiul liberal al puterii implică, dimpotrivă, poziții de internalitate.

și cu originea socială a elevilor; ele conțin, în plus, o scală de internalitate presupusă a fi trecută de acești elevi, dar de fapt pregătită de cercetători pentru a etala lucruri foarte interne sau foarte externe. S-a constatat că în cazul dosarului școlar echivalent, raționamentele sînt mult mai favorabile elevilor interni, chiar și - poate mai ales - în cazul profesorilor care au declarat că nu au ținut cont de scala de internalitate în formularea părerii.

Această supraevaluare a indivizilor interni a fost regăsită de nenumărate ori în rîndul studenților, după cum era de așteptat, dar și la funcționarii sociali, la salariații diferitelor întreprinderi... în concluzie, faptul că internii reușesc atît de bine nu s-ar datora oare evaluatorilor profesionali, a celor care influențează devenirea oamenilor, care îi preferă în mod sistematic externilor[9]? Așa încît unii psihologi sociali au ajuns să creeze stagii pentru șomeri avînd ca obiectiv explicit învățarea respectivilor șomeri să-și etaleze internalitatea în fața eventualilor lor recrutori. Și se pare că merge.

Tot ce am spus are drept consecință faptul că cercetătorii au tras concluzii pripite afirmînd, de exemplu, că indivizii interni s-ar comporta diferit de subiecții externi. Aici rezultatele sînt greu de contestat: internii se descurcă mai bine decît externii și au o atitudine diferită față de sarcini și, în general, față de muncă. Contestăm pur și simplu interpretarea născută din aceste rezultate, care a constat cel mai adesea în a considera că internalitatea ar fi o trăsătură care ar predispune la reușită. Teoria normei de internalitate și a selecției sociale afirmă mai curînd că raționamentul evaluatorilor - mai favorabil față de indivizii ce oferă explicații interne - se află la originea acestor diferențe.

Psihologii sociali și sociologii știu de mult timp că însăși convingerea eronată a unui agent social *A* cu privire la un agent *B,* mai ales dacă *A* exercită o putere formală asupra lui fi, poate deveni cu timpul o realitate. Să ne amintim de efectul pygmalion: este suficient ca un elev să fie considerat, de către profesor, mai inteligent decît altul, pentru ca să apară efectiv o diferență - după un anumit timp - între performanțele psihometrice ale unuia și ale celuilalt (Rosenthal și Jacobson, 1968). Credeți că un profesor, un șef, un funcționar social... oferă aceleași posibilități de progres atît celui pe care îl consideră a fi cineva de bine, cît și celui pe care îl consideră o nulitate ? Această veche intuiție a sociologului Merton (1948), care a creat conceptul de *self-fulfilling prophecy*, a dat naștere unui curent de cercetări dintre cele mai interesate din cadrul psihologiei sociale de astăzi[10]. Ne este suficient să spunem că dacă profesorii cred, la început pe nedrept", că elevii interni sînt mai capabili decît cei externi, această convingere

9. Este posibil să fie nevoie să revenim puțin asupra acestei generalizări. Py și Somat (1991) au observat efectiv că ceea ce ei numesc anticipare normativă (anticiparea caracterului normativ al explicațiilor interne) ar putea anula efectele favorabile ale internalității, profesorii din eșantionul lor preferîndu-i pe „internii non-anticipativi" celorlalți elevi. Preferința apare la fel de bine conturată în descrierea pe care acești profesori o fac elevilor, ca și în notele pe care le acordă. Dacă acesta ar fi rezultatul, acest lucru ar avea o foarte mare influență asupra analizei proceselor de evaluare socială. într-adevăr, ar însemna că nu este suficient să facem sau să spunem ceva „conform normei" pentru a fi apreciați; trebuie să arătăm că facem ceea ce facem sau că spunem ceea ce spunem numai pentru că sîntem cu adevărat convinși de aceasta.
10. Curent puțin reprezentat, din nefericire, în Franța, și chiar în Europa.
11. Spunînd „pe nedrept", sîntem într-un fel cam inexacți. Profesorii greșesc prin faptul că, neavînd acces la procesele lor interne de judecată, atribuie raționamentele la altceva

riscă să devină o realitate școlară. Și dacă același fenomen se produce într-o situație de lucru, cum ar fi la clubul de tenis, atunci norma de internalitate și selecția socială vor fi transformat într-adevăr utilitatea socială a explicațiilor interne în valoare socială a oamenilor care au învățat să producă aceste explicații.

4. Concluzii

Pentru mulți dintre agenții sociali (cadre de conducere, educatori, formatori, părinți, jurnaliști, magistrați...) care au de transmis sau de actualizat convingerile interne, valoarea acestor credințe este absolut lipsită de contingență. Atunci cînd un educator afirmă că trebuie să ajute un tînăr șomer să își „ducă la îndeplinire proiectul", el este probabil convins că, făcînd acest lucru, îl va ajuta pe tînărul șomer să-și realizeze natura umană umbrită pe moment de cîteva întîmplări biografice sau sociale. Internalitatea este pentru el un atribut al naturii umane atunci cînd aceasta se găsește în sfîrșit eliberată de alienările sale. Dacă valoarea credințelor interne este lipsită de contingență, acest lucru se datorează faptului că valoarea respectivă relevă, pentru acești agenți sociali, dintr-o necesitate psihologică în raport cu însăși natura umană.

În calitate de psihologi sociali, noi vedem mai curînd necesitatea valorii acordate credințelor interne în evoluția liberală a societăților noastre. Există o idee foarte veche în psihologia socială și în antropologie, după care formațiunile sociale elaborează fiecare un model de om și generează caracteristici psihologice în raport cu acest model. Ei bine, totul dă de gîndit că internalitatea este un atribut (ideal) tipic al occidentalului contemporan, într-un fel așa cum tendința apoliniană este un atribut tipic indienilor Zuni descriși în 1934 de către Ruth Benedict. Cu acest titlu, noțiunea de internalitate - în ceea ce implică ea la nivelul ideilor și reprezentărilor ambiante - nu este lipsită de asemănarea cu alte noțiuni amintite ici și colo pentru a caracteriza modurile de a gîndi asociate cînd modernității, cînd evoluțiilor culturii occidentale, cînd prefigurării idealului democratic american... Aceste noțiuni sînt tot atîtea variante a ceea ce se poate considera drept model individualist occidental. Vom lua numai un exemplu, cel pe care Sampson (1977) îl numește *autosuficiență*. Este vorba de un model uman pe care Sampson îl consideră unul din nucleele dure ale idealului democratic american. Omul autosuficient este omul care din punct de vedere psihologic nu are nevoie de nimeni, deoarece el se află și la originea nevoilor sale, și a modurilor de satisfacere a acestora; el găsește în sine - așa cum poate, de exemplu, un androgin[12] - posibilitățile de satisfacere a nevoilor și aspirațiilor sale. Fără

decît la internalitatea sau externalitatea elevilor: de exemplu, îi vor considera pe interni mai motivați, mai curioși, mai inteligenți..., pe scurt, mai „tari" - și asta pe baze care nu țin de motivație (?), de curiozitate (?) sau de inteligență (?). Dar s-ar putea spune și că nu greșesc, deoarece se supun unei logici sociale care este, poate, aceea a democrației liberale (vezi Beauvois, 1994).

12. De altfel, Sampson ia conceptul de *androgin psihologic* elaborat de Sandra Bem (1974) ca exemplu tipic de intervenție a reprezentărilor de autosuficiență în psihologia care se vrea științifică.

îndoială că reprezentările de autosuficiență, ca de altfel și reprezentările personaliste invocate de Moscovici (1982) implică (sau se caracterizează prin) credințe interne[13]. Atunci, să însemne asta că aceste concepte (normă de internalitate, autosuficiență, personalism, model individualist...) sînt echivalente și nu țin decît de alegerea autorilor? Nu credem.

Noțiunea de normă de internalitate prezintă, din punctul nostru de vedere, cel puțin două trăsături distincte :

1. Credințele interne și credințele externe nu au extensia reprezentărilor personaliste sau individualiste ale căror urme sau interpretări pot fi observate, e adevărat, în numeroase sectoare diferite ale producției ideale sau culturale. Aceste credințe se referă la o activitate cognitivă precisă, deși esențială în comerțul social: producerea de către un subiect a unor explicații presupuse a fi cauzale. Fără îndoială, acesta este motivul pentru care, dintre toate noțiunile pe care tocmai le-am evocat, norma de internalitate este singura care trimite la un cîmp experimental reperabil și la frontierele relativ definite, într-adevăr, în măsura în care credințele interne sau externe se apreciază direct într-o activitate specifică, deși curentă, este posibilă suscitarea și studierea acestei activități în situații experimentale controlate.
2. Dacă credințele interne și cele externe se referă la o activitate cognitivă precisă, producerea de explicații presupuse a fi cauzale, această activitate cognitivă găsește un loc privilegiat de inserție în practici sociale ele însele precise. Am încercat în mai multe rînduri să sugerăm cititorului legătura strînsă care trebuie să existe între producerea de explicații interne și practicile evaluative din exercițiul liberal al puterii. Această înscriere a normei de internalitate într-un registru de practici sociale dintre cele mai necesare în cadrul funcționării noastre sociale este, fără îndoială, ceea ce determină calitatea euristică a acestui concept. Ea a permis în mod particular să se constate că deseori, contrar a ceea ce implică reprezentările curente, mai degrabă practicile sînt cele care generează credințe, decît invers. însă acest aspect constituie obiectul unei discuții care depășește cadrul prezentului capitol.

Jean-Leon Beauvois și Nicole Dubois

Bibliografie

BEAUVOIS J.-L. (1984), *La Psychologie quotidienne,* Paris, PUF.

BEAUVOIS J.-L. (1994), *L'Actuer entre le liberalisme et la democrație*, Paris, Dunod.

BEAUVOIS J.-L. și DUBOIS N. (1988), „The norm of internality in the explanation of psychological events", *European Journal of Social Psychology, 18,* 299-316.

BEAUVOIS J.-L. și LE POULTIER F. (1986), „Norme d'internalite et pouvoir social en psychologie quotidienne", *Psychologie francaise, 31,* 100-108.

BEM S.L. (1974), „The measurement of psychological androgyny", *Journal of Consulting and Clinical psychology, 42,* 155-162.

13. Eroarea fundamentală pe care am evocat-o în acest capitol ar trebui, de altfel, după părerea lui Moscovici (1982), să fie înțeleasă ca expresie a reprezentărilor personaliste.

DUBOIS N. (1987), *IM Psychologie du controle : Ies croyances internes et externes,* Grenoble, Presses Univeristaires de Grenoble.

DUBOIS N. (1991), „Norme d'internalite et biais d'autocomplaisance", *Colloque național de la Societe frangaise de psychologie,* Clermond-Ferrand.

DUBOIS N. (în curs de apariție), *La Norme d'internalite et le liberalisme*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

DUBOIS N. și LE POULTIER F. (1991), „Effets du liberalisme sur l'internalite et la clairvoyance normative", in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE și J.-M. MONTEIL (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Neuchâtel, Delachaux et Niestle, voi. 4, 83-94.

DUBOIS N. și LE POULTIER F. (1993), „Internalite et evaluation scolaire", in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE și J.-M. MONTEIL (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Fribourg, DelVal, voi. 3, 153-166.

GRUSEC J.E. (1983), „The internalization of altruistic dispositions : A cognitive analysis", in E.T. HIGGINS, D.N. RUBLE ȘI W.W. HARTUP (eds.), *Social Cognition and Social Development,* Cambridge, Cambridge University Press.

JONES E.E. și DAVIS K.E. (1965), „From acts to dispositions : The attribution process in person perception", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 2, 219-266.

JOULE R.-V. și BEAUVOIS J.-L. (1987a), „Internalite, comportement et explication du comportement", in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE și J.-M. MONTEIL (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Fribourg, DelVal, voi. 1, 99-113.

JOULE R.-V. și BEAUVOIS J.-L. (1987b), *Petit Trăite de manipulation ă l'usage des honnetes gens,* Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

KELLEY H.H. (1967), „Attribution theory in social psychology", in L. LEVINE (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation,* Lincoln, University of Nebraska Press, voi. 15, 192-238.

LANGER E.J. (1975), „The illusion of control", *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 311-328.

LEFCOURT H.M. (1966), „Internai *versus* externai control of reinforcement: a review", *Psychological Bulletin, 65,* 206-220.

LERNER D. (1980), *The Beliefin a Just World: A Fundamental Delusion,* New York, Plenum.

MAC DONALD A.P. Jr. (1973), „Measures of internal-external control", in J.P. ROBINSON și P.R. SHAVER (eds.), *Measures of Social Psychological Attitudes,* Ann Arbor, University of Michigan.

MERTON R.K. (1948), „The self-fulfilling prophecy", *Antioch Review, 8,* 193-210.

MOSCOVICI S. (1982), „The coming era of representations", in J.P. CODOL și J.P. LEYENS (eds.), *Cognitives Approaches to Social Behavior,* Lahaye, Nijhoff.

PHARES E.J. (1968), „Differential utilization of information as a function of internal-external control", *Journal of Personality, 36,* 649-662.

PY J., SOMAT A. (1991), „Normativite, conformite et clairvoyance : leurs effets sur le jugement evaluatif dans un contexte scolaire", in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE și J.-M. MONTFJL (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Fribourg, DelVal, voi. 3, 167-193.

ROSENTHAL R. și JACOBSON L. (1968), *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectalion and Pupil's Intellectual Development,* New York, Hoit, Rinchart & Winston.

Ross L.D. (1977), „The intuitive psychologist and his shortcomings", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, 10.

Ross L.D., AMABILE T.M. și STEINMETZ J.L. (1977), „Social roles, social control and biaises in social-perception processes", *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 485-494.

ROTTER J.B. (1966), „Generalized expectancies for internai *versus* externai control of reinforcement", *Psychological Monographs, 80 (1).*

RUTH B. (1934), *Patterns of Culture,* New York, Houghton Mifflin.

SAMPSON E.E. (1977), „Psychology and the American Ideal", *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 767-782.

THAPENIS D. (1985), „Ideologie de la recherche et croyances des chercheurs", *Les Annales grecques de psychologie, 12,* 32-37.

CAPITOLUL VIII

Reflecţii asupra celuilalt: o abordare socio-cognitivă

Jules îl prezintă pe Jim. încă de la sosirea sa, Linei, care ştia despre ce este vorba din timpul mesei. Spre mirarea lui Jules, chiar înainte de a termina prăjiturile de la ceai, Lina, un frumos copil răutăcios, şi Jim au căzut de acord asupra următoarelor puncte:
a) Jim semăna puţin cu descrierea pe care Jules i-a făcut-o Linei.
b) Lina nu seamănă deloc cu descrierea făcută la masă.
c) Amîndoi se simt bine, dar pentru a economisi timpul lui Jules şi al lor, au declarat de comun acord că dragostea la prima vedere preconizată nu va avea loc.
„Cît invidiez claritatea şi rapiditatea reacţiilor voastre..." spune Jules.

Henri-Pierre Roche (1953), *Jules et Jim,* Paris, Gallimard, p. 15.

Rapiditatea şi uşurinţa cu care Jim şi Lina au putut să-şi creeze o părere identică unul despre altul traduc un fenomen bine cunoscut de psihologii experimentalişti care cercetează domeniul *cogniţiei sociale.* în timpul ultimelor două decenii, cercetătorii acestei tradiţii metodologice au făcut mari progrese în ceea ce priveşte specificarea şi identificarea proceselor cognitive care susţin cea mai mare parte a reflecţiei şi comportamentelor noastre zilnice. Cercetarea cogniţiei sociale, în definirea sa cea mai elementară, studiază modul în care subiecţii sociali care percep dau o semnificaţie coerentă despre ei înşişi şi despre ceilalţi. Totuşi, ceea ce diferenţiază această studiere de abordările cele mai tradiţionale este importanţa cvasi-exclusivă acordată aspectelor cognitive ale comportamentelor din fiecare zi. într-adevăr, cercetarea cogniţiei sociale se interesează în mod clar de felul în care subiecţii care percep tratează informaţia socială ; de unde rezultă apariţia unui anumit număr de teme recurente. De exemplu, cum îşi organizează indivizii masa de informaţii percepute în permanenţă de simţurile lor? Ca subiecţi sociali perceptivi, sînt ei meticuloşi, efectuează ei un tratament precis al informaţiei sau au tendinţa să comită erori şi bias-uri în evaluările şi amintirile lor despre ceilalţi ? Cercetarea cogniţiei sociale tinde să dea răspunsuri la aceste probleme complexe.

Acest capitol are ca scop studierea, plecînd de la publicaţiile existente în acest domeniu precis, a modului în care oamenii îi percep pe ceilalţi şi reflectează asupra lor. Trei noţiuni principale se vor ordona în jurul a două mari teme : categorisirea socială şi consecinţele sale.

1. Studiul procesului de *categorisire socială,* recunoscut ca primă etapă în tratamentul percepţiei unei persoane date, va permite să se determine :
   - cum, de ce şi cînd subiecţii care percep îi clasează pe ceilalţi în categorii sociale semnificative;

- care sînt tipurile de informații preponderente în general în tratamentul formării impresiilor. Vom studia atunci în ce măsură credințele noastre stereotipe se vor impune în evaluările noastre despre celălalt.

2. Examinarea temei *memoriei persoanelor* va permite să se vadă cum diferitele tipuri de informații sociale pot fi memorate și felul în care acest demers influențează natura raționamentelor care rezultă de aici.
3. Analiza detaliată a procesului de *inferență socială* va permite abordarea problemei complexe a cunoașterii modului în care subiecții care percep ajung să formuleze diferite raționamente sociale. Se va căuta să se precizeze determinanții cognitivi ai gîndirii de fiecare zi și să se identifice procesele care au putut permite lui Jim și Lina să-și formeze unul despre altul, fără efort, impresii prin intermediul unui asemenea demers (deși acesta a fost potențial inexact).

1. Categorisirea socială: punerea în ordine a haosului

> Practic, toți medicii care m-au examinat m-au considerat un caz foarte interesant, dar disperat. Mai mulți i-au spus, cu foarte multă amabilitate, mamei mele că eram deficient din punct de vedere mental și că așa voi rămîne... ceea ce însemna că nu se putea face nimic pentru mine.
>
> Christy Brown (1954), *My Left Foot,* ed. 1, London, Minerva, p. 10.

Christy Brown - omul categorisit ca fiind „deficient mental" în citatul precedent - a continuat să uimească și să sfideze știința medicală, devenind un autor foarte celebru. Autobiografia sa a fost recent ecranizată într-un film de mare succes. Catalogat încă de la naștere ca „retardat mental și inutil", Brown s-a străduit să înfrunte prejudecățile și ignoranța, pentru a putea fi astfel recunoscut ca o persoană de valoare.

Așa cum subliniază acest exemplu, consecințele unei categorizări pot avea, în unele cazuri, implicații relativ dezastruoase. O dată stabilită apartenența celuilalt la o categorie socială specială, datele stereotipe asociate acestei categorii ne pot domina raționamentele într-o măsură îngrijorătoare. în ciuda acestei stări de lucruri, ar părea improbabil să putem percepe pe celălalt fără să ținem cont de toate categoriile fizice și sociale aparente. Aceasta este, de fapt, opinia exprimată de cea mai mare parte a teoreticienilor care se ocupă de acest domeniu (vezi, de exemplu, Allport, 1954; Cantor și Mischel, 1977; Hamilton și Trolier, 1986; Taylor, 1981).

1.1. Rolul schemelor

Categorisirea se referă la tendința indivizilor de a clasa obiecte (inclusiv persoane) în grupuri distincte, pe baza caracteristicilor pe care le au în comun. Există categorii de obiecte pentru mobilier, alimente „gata să fie consumate", instrumente muzicale etc., dar și categorii sociale pentru membrii comunității universitare, *rock stars* și persoanele de vis cu care vă întîlniți. Utilitatea acestui mod

de a proceda poate fi ilustrată de exemplul următor: să ne imaginăm o planetă îndepărtată, Zarg, izolată de orice informație, unde mecanismele de percepție și de inferență au evoluat într-o manieră complet diferită de cele de pe Terra. Un locuitor de pe Zarg aterizează cu naveta sa spațială undeva pe Pământ și pornește într-o incursiune în necunoscut. Face față unei cantități considerabile de obiecte și forme de viață noi, pe care ființele umane le clasifică fără dificultate în categorii de „indivizi", „vehicule", „clădiri", „animale" și „arbori". Acest extraterestru va fi, fără îndoială, zăpăcit și-i va fi teamă. Lipsit de un *savoir-faire* cognitiv care să-i permită interpretarea acestei cantități enorme de obiecte și forme de viață noi prin ceva mai comprehensibil, el va fi la un moment dat saturat de informații; va primi mai mulți stimuli decît va putea trata, cel puțin într-un mod rațional.

Această aptitudine de „a clasifica într-un compartiment", de a categorisi obiectele este deci o capacitate de adaptare indispensabilă pentru a nu te afla într-o astfel de situație. într-adevăr, subiecții sociali care percep ar fi incapabili să funcționeze dacă nu ar putea separa lumea socială în sectoare distincte și semnificative, adică în categorii. Căci fiecare persoană întîlnită (fără a vorbi de obiecte) ar fi unică și ar trebui tratată, deci, ca atare. Categorisirea favorizează simplificarea - iar aceasta, la rîndul ei, transformă lumea într-un loc mai ordonat, mult mai previzibil și mai bine controlabil.

Cu siguranță, un astfel de proces nu se produce fără bias, așa cum vom vedea. Totuși, pentru moment să reținem esențialul: categorisirea este o capacitate cognitivă fundamentală pusă în practică într-un mod eficient și natural.

După opiniile unui mare număr de teoreticieni (Brewer, 1988; Fiske și Neuberg, 1990), categorisirea inițială a celuilalt se realizează aproape în mod automat, adică involuntar, fără efort sau conștiință reală a realizării acestui proces (Bargh, 1984). Stimulul este pur și simplu codat pe baza unor indici fizici disponibili (de exemplu, culoarea pielii, sexul) și categoria corespunzătoare este în mod cvasi-automat activată. Totuși, categoria activată nu indică numai apartenența unei persoane la un grup dat, ci face totodată apel la *cunoașterea* conținută în aceste structuri, adică la *scheme* sau *stereotipuri* (Crocker, Fiske și Taylor, 1984). De exemplu, genul de informații conținute într-o schemă, cum ar fi cele cu posibilitatea activării prin categoria „tocilar", ar fi: „plictisitor", „timid", „introvertit", „neexperimentat social", „care nu iese niciodată", „studios", „în general, puțin apreciat". în mod evident, mai multe tipuri de informații diferite pot fi distinse, cuprinzînd, de exemplu, cunoașterea „tocilarilor" (ce fac și ce nu fac ei de obicei), dar și a raționamentelor de valoare făcute în legătură cu aceștia (capacitatea lor de a fi iubiți, popularitatea lor etc). Totuși, ar fi greșit să se interpreteze o schemă ca o lungă listă de calificative și atribute separate și independente. Este vorba mai curînd de o structură cognitivă în care atributele sînt organizate și ale cărei interrelații sînt ușor percepute. Astfel, este posibil să se vadă o legătură între faptul că „tocilarii" sînt neexperimentați și sedentari, sau poate între faptul că sînt plictisitori și puțin îndrăgiți. Pe scurt, o schemă conține mai multe feluri de cunoștințe (de exemplu, cunoștințe factuale și afective) cu privire la o categorie specială. Posedînd aceste cunoștințe, procesul de formare a impresiilor este mult ușurat prin faptul că schemele influențează rapiditatea cu care se efectuează perceperea a ceea ce este remarcat și modul de a interpreta informația disponibilă (Fiske și Taylor, 1991).

Orice s-ar întîmpla, acest tip de tratament al informației comandate prin scheme este un dispozitiv inerent procesului de formare a impresiilor. Schemele sînt instrumente cognitive foarte utile percepției și interpretării noilor informații. Cu toate acestea, a depinde de aceste scheme în orice situație poate avea uneori consecințe nefaste, mai ales în privința persistenței stereotipurilor sociale. Recent, un cotidian britanic, *The Guardian,* a dat publicității o imagine televizată care ilustra perfect acest punct de vedere. Era vorba despre un tînăr vagabond, ras în cap *(skinhead),* pe punctul de a alerga spre un om de afaceri îmbrăcat cu eleganță, care se găsea în fața unui șantier de construcții. Omul de afaceri își ținea servieta în sus, iar *skinhead-\x* se îndrepta vizibil spre el. Spectatorii au fost informați că dacă vor să știe ce s-a întîmplat în cele din urmă, vor trebui să cumpere ziarul de a doua zi. Și surpriza a fost destul de mare. Căci, dat fiind stereotipul negativ notoriu de *skinheads* din Marea Britanie, se așteptau ca scena următoare să fie aceea a agresării bărbatului bine îmbrăcat. De fapt, scena arăta cu totul altceva. Remarcînd că bărbatul trecea pe sub o grămadă de cărămizi gata să se prăbușească, *skinhead-\x* se îndrepta spre el pentru a-l feri și a-l pune în afara oricărui pericol. Ziarul a folosit acest incident ca exemplu al imparțialității reportajelor sale și al angajamentului de a prezenta întotdeauna cititorilor faptele într-o manieră completă și fără nici un bias. Această anecdotă este un excelent exemplu al modului în care schemele pot provoca bias-uri în codificarea informațiilor sociale.

De unde presupunerea din start că *skinhead-ul* îl va agresa pe omul de afaceri ? *Codificarea* spontană a situației dă răspunsul. La vederea *skinhead-ului,* schema *skinhead* a fost activată, iar situația codificată într-un mod eronat *(skinhead-w* era pe punctul de a comite o agresiune). Codificarea se referă la modul în care realitatea subiectivă este tradusă într-un format acceptabil, destinat să fie înmagazinat în spirit. în acest exemplu precis, schema este înșelătoare în măsura în care ea conduce la o interpretare afectată de bias și incorectă a situației.

Această tendință a fost dovedită în numeroase studii de laborator. Duncan (1976) le-a prezentat unor studenți albi înregistrarea video a unei certe tot mai violente, la sfîrșitul căreia unul dintre cei doi actori îl împingea pe celălalt. Culoarea pielii fiecărui actor, victimă și agresor, era de fiecare dată diferită (adică neagră sau albă). Mai tîrziu, cînd li s-a cerut subiecților să descrie ceea ce au văzut, a apărut o diferență foarte semnificativă. Atunci cînd agresorul era negru, mai mult de 70% dintre subiecți au declarat că acesta avea un comportament „violent", în vreme ce atunci cînd agresorul era alb, doar 13% mai descriau astfel acțiunea. Așadar, un comportament identic a dat naștere unei codificări diferite, în funcție de rasa agresorului (Sagar și Schofield, 1980). Asemenea studii, cît și experiența din viața cotidiană dovedesc importanța îngrijorătoare pe care astfel de scheme o pot avea atunci cînd influențează în bias interpretarea dată evenimentelor. Totuși, aceste scheme sînt de cele mai multe ori necesare pentru a permite înțelegerea subiectivă a realității. Să examinăm acum mai detaliat în ce moment special pot fi utilizate aceste scheme în procesul codificării.

Schemele ale căror categorii au fost utilizate sau activate adeseori sau recent tind să fie utilizate cu prioritate. De exemplu, să luăm cazul unui individ ce trăiește într-un cartier cu un mare risc de infracțiune. Această persoană aude aproape zilnic despre cîte un vecin a cărui casă a fost prădată sau citește în ziarul local despre statistici îngrozitoare cu privire la criminalitatea din mediul său.

Nu este de mirare că această persoană este foarte sensibilă la un asemenea subiect. Astfel, dacă vede un necunoscut căţărîndu-se pe fereastra deschisă a camerei de zi a vecinului său, se va gîndi la ce-i mai rău. în anumite situaţii, existenţa schemei disponibile şi accesibile se poate dovedi foarte utilă. în exemplul pe care tocmai l-am menţionat, activarea instantanee a schemei „infractor" ar putea asigura salvarea mobilei vecinului şi cîştigarea recunoştinţei sale veşnice. Totuşi, efectele de activare nu sînt întotdeauna la fel de pozitive. Studiul automatismului activării stereotipurilor, care este una dintre cele mai obişnuite aplicaţii ale fenomenelor de *amorsare* din cercetarea cogniţiei sociale (Bargh, 1992), poate oferi o demonstraţie în acest sens.

Dovidio, Evans şi Taylor (1986) au prezentat unor subiecţi albi, pe un monitor, o serie de adjective descriind persoane. înaintea fiecăruia dintre adjectivele prezentate, subiecţilor li se arăta o amorsa ce consta în afişarea, un timp foarte scurt, a unuia din cuvintele NEGRU sau ALB. Iar ei trebuiau să indice printr-o apăsare de buton dacă respectivul cuvînt este „totdeauna adevărat" în raport cu categoria amorsată, sau „totdeauna fals". Subiecţii răspundeau mai repede la trăsăturile stereotipe albe (de exemplu „ambiţios", „convenţional") în urma unei amorse albe, decît după o amorsa neagră. Aceeaşi observaţie se aplica şi trăsăturilor stereotipe negre (de exemplu „muzical", „leneş") în urma unei amorse negre, în opoziţie cu o amorsa albă. De asemenea, subiecţii răspundeau mai repede la trăsături pozitive după o amorsa albă, decît după o amorsa neagră, şi mai repede la trăsături negative după o amorsa neagră, decît după una albă. Implicarea acestui studiu de amorsaj în procesul stereotipurilor este foarte importantă. Ea sugerează mai ales că amorsajul pare să uşureze răspunsurile subiecţilor la trăsături în sensul celor ale stereotipului dominant. Acest lucru este valabil chiar şi atunci cînd subiecţii care percep nu sînt cu adevărat conştienţi de stimulul de amorsare (Perdue şi Gurtman, 1990).

O rezervă importantă trebuie emisă în ceea ce priveşte domeniul amorsajului. Cercetările recente indică faptul că procesul de activare a schemei este în general înţeles ca proces relativ automatic, adică în momentul întîlnirii unui membru aparţinînd unui grup social particular, categoria corespunzătoare este automat activată pentru a accede la schema pertinentă. Totuşi, ar fi eronat să se creadă că raţionamentele care rezultă trebuie să fie neapărat ghidate de o activare iniţială a schemei accesibile (Devine, 1989). Astfel, de exemplu, cea mai mare parte a subiecţilor interogaţi sînt capabili să facă o descriere relativ coerentă a stereotipului „lesbiană" („aspect bărbătesc", „urăşte bărbaţii", „păr scurt", „pantaloni"), în ciuda inexactităţii descrierii. Totuşi, asta nu înseamnă ca toţi subiecţii interogaţi să fie de acord cu acest gen de stereotip. Mulţi dintre ei (mai ales cei care nu au nici o prejudecată anume faţă de acest tip social) vor face totul pentru a evita manifestarea unor reacţii stereotipe de acest gen, şi vor prefera să le înlocuiască prin formulări mai egalitare, mergînd în sensul convingerilor lor. Astfel, pot coexista două procese : 1) o activare automată (spre care toţi subiecţii sînt înclinaţi, oricare le-ar fi prejudecăţile); şi 2) o inhibare controlată (un proces utilizat de subiecţii cu un nivel scăzut de prejudecăţi). Această disociere între elementele automatice şi elementele controlate ale stereotipurilor are o importanţă esenţială, care va fi aprofundată spre sfîrşitul acestui capitol.

1.2. Tipurile de informaţii care atrag atenţia

Este clar că schemele uşor accesibile pot exercita o influenţă excesivă în codificarea *informaţiilor-ţintă*. Şi alte tipuri de informaţii pot focaliza atenţia şi pot influenţa puternic procesul de codificare, aşa cum indică exemplele următoare : o femeie preocupată de politică şi care face parte dintr-o echipă guvernamentală alcătuită numai din bărbaţi; şi un magistrat negru de la Curtea supremă care îşi desfăşoară activitatea într-un mediu de lucru supus în mod esenţial autorităţii clasei mijlocii albe. în fiecare caz, persoana este *pusă în evidenţă* prin faptul că are un post care nu este în mod normal asociat membrilor grupului său social. Pare cu totul evident, deci, că există o capacitate particulară de a remarca o informaţie de tip excepţional, datorită noutăţii sau caracterului său neaşteptat.

în exemplele de mai sus, persoanele se evidenţiază căci, în contextele respective, ele sînt neaşteptate şi excepţionale. Informaţia poate fi evidentă dintr-un anumit număr de alte motive (pentru o sinteză, vezi Fiske şi Taylor, 1991). Scopurile unei persoane, de exemplu, sînt importante în măsura în care ele dau informaţia corespunzătoare în mod evident. Scopurile tratamentului informaţiei sînt de a îndrepta atenţia spre ţintă (Erber şi Fiske, 1984; Neuberg şi Fiske, 1984; Pendry şi Macrae, 1993). Atunci cînd o persoană capătă importanţă pentru un individ (dacă, de exemplu, soarta sa depinde de acesta), atunci individul va fi mai atent faţă de ea. Comportamentul unui subiect poate fi considerat, de asemenea, ca fiind frapant dacă este neaşteptat (o persoană în mod normal calmă, care se enervează foarte tare), dacă nu corespunde personajului (un preot catolic avînd o legătură sentimentală) sau dacă se manifestă împotriva normelor societăţii (a brusca doamnele în vîrstă).

Acest ultim punct este pus în evidenţă într-un studiu recent al lui Pratto şi John (1991). Aceşti autori au utilizat o problemă al cărei model este paradigma de interferenţă a culorilor, a lui Stroop (1935). Pentru a valida ipoteza conform căreia atenţia este îndreptată automat spre stimulii negativi, o serie de trăsături (a căror valenţă era eşalonată de la „extrem de negativ" la „extrem de pozitiv"), scrise în culori diferite, le erau prezentate subiecţilor. Aceştia nu trebuiau să dea atenţie trăsăturilor în sine, ci trebuiau să numească culorile în care aceste trăsături erau scrise. Măsura principală era aceea a timpului necesar subiecţilor pentru a da răspunsurile. Pratto şi John au demonstrat că era nevoie de mai mult timp pentru ca subiecţii să desemneze culoarea trăsăturilor negative, decît pentru a o desemna pe aceea a trăsăturilor pozitive. Exista mai multă *interferenţă* pentru primele trăsături, ceea ce însemna că subiecţii nu puteau înţelege culoarea cuvintelor exprimînd trăsături negative fără a ţine cont de sensul lor. Astfel, intervalul de timp pentru a indica culoarea acestor cuvinte era mai lung. întrebaţi fiecare în parte, subiecţii au spus mai tîrziu că nu au ţinut cont de cuvintele în sine, aşa cum li s-a cerut. Aşadar, efectul de valenţă a avut loc chiar dacă subiecţii nu au avut intenţia să trateze cuvintele ca atare; în realitate, ei nu şi-au dat seama că au procedat în acest fel. Pratto şi John au dedus că acest fenomen este cauzat de puterea unei informaţii negative pentru a focaliza atenţia. Caracterul frapant al unui comportament negativ sau extrem s-ar putea explica eventual prin natura mai curînd optimistă a indivizilor. Aşa cum sînt ei, stimulii negativi sau extremi sînt relativ rari şi neaşteptaţi, ceea ce este suficient pentru a lămuri caracterul lor frapant. De altfel, unele activităţi au sugerat că faptul de a acorda atenţie

unor stimuli aversivi permite controlul în permanenţă al elementelor cu grad de periculozitate din mediul nostru înconjurător (Pratto şi John, 1991 ; Skowronski şi Carlston, 1989).

Astfel, subiecţii sociali care percep se lasă dominaţi de grupele lor de bias-uri chiar la începutul procesului de formare a impresiilor. Or, aceşti subiecţi trăiesc într-o lume socială complexă, şi tentativa lor de a da sens lumii antrenează în mod necesar alegeri deliberat prescurtate. Folosind termenii lui Fiske şi Taylor (1991), ei practică adesea „avariţia cognitivă" de „gînditori cu capacitate limitată [care] caută mai curînd soluţii satisfăcătoare şi rapide, decît exacte şi lente". Totuşi, în ciuda puţinului efort aparent cu care ei pun în practică schemele şi categoriile pentru a uşura procesul de codificare, ar fi prematur de presupus că toate tratamentele de informare se efectuează după un asemenea proces schematic. Subiectul social care percepe este considerat - de puţină vreme, dar din ce în ce mai mult - drept un „tactician motivat", un „gînditor complet angajat, dispunînd de multiple strategii cognitive şi alegînd dintre ele, în funcţie de criteriile scopului propus, motivaţii şi nevoi" (Fiske şi Taylor). Acest punct de vedere contrastează în totalitate cu concepţia gînditorului cu capacitate limitată, descrisă pînă în prezent. Cu toate acestea, unii cercetători încearcă să pună de acord aceste abordări aparent contradictorii.

Într-adevăr, subiecţii sociali care percep fac în general apel la două surse de informaţii în momentul în care îşi fac o impresie despre celălalt:

- cunoaşterea apartenenţei unei persoane la o anumită categorie (de exemplu : în vîrstă, sex feminin);
- detaliile caracteristicilor sale individuale (de exemplu: tradiţionalistă, distrată, preocupată de aspectul fizic).

Aşa cum s-a arătat mai înainte, impresiile despre celălalt pot fi uneori în mod considerabil influenţate de apartenenţa acestei persoane la o categorie dată. Dar, în anumite cazuri, informaţia în legătură cu caracteristicile individuale se impune înainte de toate. Astfel, numeroşi cercetători încearcă să determine mai precis care este tipul de informaţie, categorială sau individualizată, care predomină în procesul de formare a impresiilor (Brewer, 1988 ; Fiske şi Neuberg, 1990).

Modelul de continuum al impresiei, al lui Fiske şi Neuberg (1990) oferă poate cel mai detaliat răspuns al acestui puzzle (vezi şi Brewer, 1988). Acest model postulează că evaluarea celuilalt, efectuată de către un subiect care percepe se înscrie pe undeva în lungul unui continuum unic de formare a impresiilor. Evaluările bazate pe categoriile şi răspunsurile individualizate constituie cele două extremităţi ale acestui continuum. Constituit pe un anumit număr de premise teoretice, acest model afirmă :

- că răspunsurile bazate pe categorii sînt prioritare faţă de raţionamentele mai individualizate;
- că mişcarea de-a lungul continuumului, de la răspunsurile bazate pe categorii pînă la răspunsurile individualizate, se face în funcţie de factori de interpretare, de motivaţie şi de atenţie.

După acest model, subiecţii care percep întîlnesc - într-o primă etapă - o ţintă şi o clasează automat ca făcînd parte dintr-un grup social particular (de exemplu: sex feminin; arab; muncitor pe un şantier de construcţii). într-o a

doua etapă, ei consideră pertinenţa personală a ţintei astfel categorisită în funcţie de actualele interese, nevoi şi scopuri ale tratamentului. Dacă ţinta nu prezintă decît un interes minor (cum ar fi cel al persoanei întîlnite pe o stradă foarte aglomerată), procesul de formare a impresiilor va fi complet scurtcircuitat şi evaluările rezultante vor fi în mod esenţial bazate pe categorii. Dacă, dimpotrivă, ţinta prezintă un interes mai puţin pertinent (de exemplu, dacă este vorba de o persoană care se ocupă de angajări şi dacă subiectul care percepe este el însuşi un candidat dornic să obţină un loc de muncă nou şi interesant), subiectul care percepe va pune în joc resursele personale de atenţie, în aşa fel încît să evalueze caracteristicile personale ale ţintei; ceea ce va declanşa căutarea unei impresii mai individualizate.

1.3. Factorii de motivare

La o primă abordare, s-ar părea deci că iniţiala categorisire este cu adevărat un proces relativ automat, dar subiectul social care percepe nu se va opri la această etapă decît dacă îi lipseşte motivaţia de a merge mai departe, sau dacă este supus la constrîngeri (de exemplu, lipsa de timp) care-l împiedică să realizeze o examinare mai sistematică a realităţii. Cercetările bazate pe motivaţia subiecţilor care percep şi pe consecinţele acesteia asupra procesului de formare a impresiilor au dus la identificarea mai multor obiective în materie de scopuri şi probleme. O dată plasate, aceste obiective dau naştere, într-o manieră fiabilă, strategiilor de tratament de individualizare. Nu ne putem permite să insistăm aici asupra acestor obiective, însă le reţinem pe cele mai importante dintre ele :

- rezultatul este dependent de ţintă : subiecţii cred că vor întîlni ţinta mai tîrziu şi că vor lucra împreună la o problemă comună care va fi judecată (vezi Erber şi Fiske, 1984 ; Neuberg şi Fiske, 1987 ; Pendry şi Macrae, 1983);
- subiectul care percepe se simte responsabil: subiecţii care percep cred că vor fi obligaţi să-şi justifice răspunsurile faţă de o a treia persoană şi că vor fi consideraţi responsabili pentru impresiile lor (Tetlock, 1983);
- dispoziţiile de control de exactitate : subiecţii care percep primesc dispoziţii care le cer să fie cît mai exacţi posibil (Kruglanski şi Freund, 1983).

Deşi diferă în anumite puncte, aceşti factori de motivare au o trăsătură comună : ei măresc gradul de implicare a subiecţilor care percep faţă de ţinta lor, şi tind astfel să crească numărul de impresii mai individualizate despre celălalt (adică mai puţin bazate pe categorii). Importanţa scopurilor în tratamentul informaţiilor va fi abordată mai tîrziu, cînd vom trata tema memoriei persoanelor.

Această primă parte a permis să se arate cum un sistem de clasificare a indivizilor în diferite grupe ajută la înţelegerea complexităţii lumii. Categorisirea, utilizată ca mecanism funcţional de adaptare de către subiecţi, se efectuează într-un mod relativ automat, adesea fără ca aceştia să-şi dea seama.

1. Rolul schemelor ca structură de cunoaştere cognitivă ce poate uşura codificarea informaţiilor referitoare la ţinte, a fost deci studiat.
2. Tipurile de informaţii care atrag atenţia au fost abordate. Efectul de amorsaj a arătat că subiecţii dau prioritate caracteristicilor şi schemelor care sînt cele mai accesibile în viziunea lor, acest proces avînd consecinţe determinante

asupra celui al stereotipurilor. A fost tratat și modul în care noile informații sau cele neașteptate sînt în mod special susceptibile să atragă atenția subiectului.

3. în fine, au fost examinați factorii care pot sau nu să-i încurajeze pe subiecți să depășească eticheta categoriei inițiale, ceea ce va demonstra, de exemplu, dacă subiecții dispun de resurse cognitive și de motivația necesară pentru a-i determina să facă acest mic efort suplimentar.

Unele etape inițiale care intervin în procesul percepției persoanei au fost clarificate. Totuși, nu este suficient să cunoaștem demersul unor subiecți sociali care percep de a categorisi și codifica informația, în ciuda oricărei importanțe a acestor etape. Trebuie, de asemenea, să se cunoască ceea ce provine din toate aceste informații, o dată ce ele au fost codificate în scopul dobîndirii unei înțelegeri mai aprofundate a procesului de formare a impresiilor. Deci, trebuie să se studieze: 1) modul în care informația este memorată de către subiectul care percepe ; 2) tipul de informație amintită ; și 3) să se vadă dacă acest lucru are vreo influență oarecare asupra raționamentului celuilalt. Pe scurt, trebuie să se exploreze consecințele etapelor inițiale ale formării impresiilor.

2. Consecințele categorisirii sociale

2.1. Memoria persoanelor

> îmi amintesc cînd a avut loc lupta... Un lord oarecare a trecut pe acolo, curățel, bine îmbrăcat, proaspăt ca un tînăr însurățel, iar barba sa tunsă scurt semăna cu un lan după secerat; era parfumat ca o modistă...
>
> Shakespeare, „Hotspur", *Henri IV,* actul II, scena III.

Majoritatea mecanismelor implicate în organizarea și amintirea celuilalt (cele care i-au permis lui Hotspur să-și amintească, cu un oarecare nivel de competență, atributele personajului din scena anterioară) sînt acum bine înțelese. Gîndirea cognitivă socială modernă, în acest domeniu, va fi obiectul acestei a doua părți, în care vom analiza organizarea și memorarea pe lungă durată a informației, tipul de informații referitoare la celălalt, despre care subiecții își amintesc, și gradul de corespondență între amintirea cuiva și judecata îndreptată asupra sa.

Importanța schemelor în percepția persoanelor a fost deja subliniată. S-a observat că ele pot influența tipul de informație care face obiectul atenției și maniera în care este ea codificată. De asemenea, schemele joacă un rol important în procesul de amintire a informațiilor despre celălalt. Fiske și Taylor (1991) indică faptul că, atunci cînd o schemă particulară este activată, amintirea unei informații conforme cu o asemenea schemă este mai bună decît atunci cînd informația este fie non-conformă, fie în dezacord cu structura activată. După acești autori, faptul s-ar explica în felul următor: informațiile conforme se pretează mai bine la a fi considerate ca adevărate, înțelegînd prin asta că ele corespund mai mult schemelor deja existente, ceea ce poate servi la declanșarea inferențelor asupra persoanei-țintă (Hamilton, Sherman și Ruvolo, 1990).

S-ar părea că schemele afectează amintirea referitoare la o persoană în măsura în care ele influenţează informaţiile *extrase* din memorie. Totuşi, nu este neapărat singura explicaţie. într-adevăr, se poate să fie afectat conţinutul amintirii ulterioare prin impactul schemelor la codificare. De exemplu, dacă un stereotip este activat în momentul cînd această informaţie este codificată, subiectul care percepe poate modela informaţia în momentul codificării în memorie, influenţînd în acelaşi timp maniera în care ea va fi amintită. Lucrările lui Rothbart, Evans şi Fulero (1979) şi ale lui Snyder şi Uranowitz (1978) ilustrează bine efectele codificării şi amintirii.

Rothbart *et al.* (1979) au prezentat unor subiecţi 50 de descrieri de comportamente. Fiecare descriere se referea la un bărbat, de fiecare dată altul, aparţinînd totuşi aceluiaşi grup ipotetic, despre care subiecţii erau făcuţi să creadă că era fie intelectual, fie binevoitor. într-o problemă de recunoaştere ulterioară, subiecţii îşi aminteau mai mult comportamentele conforme cu aşteptările lor decît pe cele care nu erau conforme, cu condiţia ca această aşteptare să le fi fost sugerată înainte (şi nu după) prezentarea descrierilor de comportament. Acest rezultat presupune că schema avea un impact mai important în etapa de codificare decît în cea de amintire a informaţiei.

Snyder şi Uranowitz (1978) au demonstrat totuşi existenţa unui bias în etapa de amintire a informaţiei. Ei le-au dat subiecţilor să citească o scurtă biografie a unei femei pe nume Betty K. Fie imediat după, fie o săptămînă mai tîrziu, au spus unor subiecţi că Betty K. era homosexuală, iar altora că era heterosexuală. în altă condiţie nu s-a spus nimic despre aceste orientări sexuale. Snyder şi Uranowitz au putut stabili astfel că eticheta (stereotipul) orientării sexuale influenţa tipul de informaţie pe care subiecţii şi-o aminteau în legătură cu Betty K. Subiecţii trebuiau să recunoască dintr-o listă de itemi de comportament pe cei care apăreau în biografia pe care o citiseră înainte. Cei care fuseseră informaţi că Betty K. era homosexuală au reconstruit evenimentele din viaţa ei mai mult după convingerile stereotipe despre homosexuali, faţă de cei cărora li se spusese că era heterosexuală (la fel ca şi cei care nu primiseră nici o informaţie în legătură cu orientarea ei sexuală). Mai mult, cînd subiecţii condiţiei experimentale „etichetă homosexual" au făcut greşeli în timpul probei de recunoaştere (de exemplu spunînd că un item comportamental neprezentat le fusese indicat), răspunsurile lor cuprindeau mai mulţi itemi de comportamente de tip homosexual decît le fuseseră efectiv prezentate. Greşelile lor indicau că dobîndiseră convingeri recente referitoare la orientarea sexuală a lui Betty K., evidenţiind astfel bias-uri în procesul de rememorare.

Deşi măsurile de recunoaştere sînt susceptibile să impună cu fineţe informaţia pe care subiecţii au primit-o sau nu anterior, ele sînt cu uşurinţă pervertite de presupunerile subiecţilor. Aceştia tind să presupună conform unei direcţii care ţine mai mult de schemă decît de itemii non-conformi. Un studiu ulterior al lui Belleza şi Bower (1981) a reprodus studiul Betty K., dar nu a reuşit să pună în evidenţă efectele etichetărilor homosexual/heterosexual asupra recunoaşterii. în schimb, cînd nu erau siguri, subiecţii aveau totuşi tendinţa de a încerca să-şi amintească în funcţie de direcţia etichetei pe care o primiseră.

Studiile indică în general că efectele codificării sînt mai accentuate decît cele ale amintirii cu ocazia recunoaşterii unor informaţii conforme cu schema (Fiske şi Taylor, 1991). Totuşi, numeroase date empirice indică faptul că se pot produce şi efecte inverse, ceea ce implică existenţa unei mai bune amintiri a informaţiilor non-conforme.

Imaginați-vă următorul scenariu. Stați la rînd la bancă, cu oarecare neliniște, cînd dintr-o dată sînteți martor la un *hold-up*. Ca martor ocular, ar trebui să depuneți mărturie la poliție. într-o aparentă dezordine, dați numeroase detalii, cum ar fi: „Hoțul a venit și a fugit pe ușa principală, și își ascundea identitatea purtînd o mască cu figura lui Ronald Reagan ; nu era înalt, avea o voce groasă, și era o femeie la casă". Servindu-vă de o terminologie corectă, ați înregistrat toate aceste informații ca pe o serie de propoziții. Propoziția referitoare la hoț, de exemplu, este reprezentată în memorie printr-un *nod* de care se leagă itemii de informație, pe măsură ce sînt codificați. Dacă, în timpul codificării, vă gîndiți la un alt item sau comparați un item cu un altul (de exemplu : „este mic", „are voce groasă"), se creează o legătură asociativă între itemi. Rezultă că aveți tendința să vă amintiți itemii asociați.

Cercetătorii cogniției .sociale au aprofundat acest model cognitiv de bază și l-au aplicat mai ales în amintirea informațiilor non-conforme din formarea impresiilor (vezi Hastie, 1980; Srull și Wyer, 1986). Atunci cînd se formează o impresie despre celălalt, unele informații întîlnite corespund într-adevăr așteptărilor asupra acelei persoane, în vreme ce altele par să nu corespundă. în citatul de la început, de exemplu, bărbatul parfumat și bine îmbrăcat pe care Hotspur l-a întîlnit pe cîmpul de luptă nu era în întregime conform cu imaginea lui despre un „războinic tipic", care în mod normal ar fi trebuit să „împodobească" o asemenea scenă sîngeroasă. Hastie (1980) consideră că informația care nu corespunde așteptării prealabile este mai dificil de înțeles. De asemenea, ar trebui să-i acordăm o mai mare atenție și să o tratăm la un nivel mai complex decît o informație conformă cu așteptările. Referindu-se la efectul acestei codificări complexe asupra amintirii ulterioare a informațiilor, Hastie estimează că, dînd o mai mare atenție comportamentelor non-conforme, se creează mai mult legături între acestea și celelalte comportamente (conforme sau neutre). Acest lucru conduce atunci la faptul că un comportament non-conform devine mai ușor de memorat. Mai multe studii, demonstrînd că itemii non-conformi necesită un tratament mai îndelungat din partea subiecților decît itemii conformi, vin în sprijinul unui asemenea model (Stern, Marrs, Miliar și Cole, 1984). Timpul suplimentar de tratament ar putea fi atunci datorat încercării subiectului care percepe de a explica un comportament non-conform.

Trebuie totuși emise unele rezerve importante în privința unor informații conforme și non-conforme. în literatura de specialitate se găsesc adeseori observații asupra unui efect de amintire mai bună a informațiilor non-conforme - dar efectul invers este și el pus în evidență, după cum am indicat anterior, în sensul că se observă o mai bună amintire a informațiilor conforme stereotipurilor. Problematica rămîne deci foarte complexă, și tendința cercetărilor actuale este de a identifica acele condiții care produc într-adevăr o mai bună amintire a informațiilor conforme, și cele care produc o mai bună amintire a informațiilor non-conforme (vezi Stangor și McMillan, 1992 ; Stangor și Ruble, 1989). Unii dintre factorii următori ar putea fi responsabili de această diferență:

- forța așteptării țintei (Fiske și Neuberg, 1990 ; Stangor și Ruble, 1989);
- natura țintelor implicate (Srull, Lichtenstein et Rothbart, 1985);
- tipul de măsură mnesică utilizată (Srull, 1984);
- faptul că, dacă li se dă subiecților un anumit timp pentru a reflecta profund asupra informației atunci cînd ea le este prezentată, avantajul amintirii itemilor non-conformi poate fi atenuat sau inversat (Wyer și Martin, 1986);

- efectul problemelor mentale simultane (Macrae, Hewstone și Griffiths, 1993 ; Srull, Lichtenstein și Rothbart, 1985).

Amintirea informației conforme sau non-conforme cu schema poate fi ameliorată în unele condiții. După ce am tratat cîteva principii de bază ale memoriei unei persoane, trebuie acum să studiem o altă problemă. în ce măsură amintirea pe care o avem despre o persoană poate influența raționamentele viitoare ? Relația dintre amintire și judecată a fost considerată ca fiind foarte strînsă. La categorisirea unei persoane, informația disponibilă este codificată. Dacă trebuie făcută o evaluare ulterioară a acestei persoane, se caută în memorie informația, cu scopul de a emite o judecată. Astfel, ceea ce se reamintește trebuie să dețină un loc important în cadrul raționamentelor. Această ipoteză, ce pare a fi intuitiv corectă, nu a fost controversată timp de mulți ani.

Cînd psihologii au început cu adevărat să aprofundeze ipoteza după care reamintirea și judecata erau strîns legate, ei și-au dat seama că studiile precedente demonstrau, dimpotrivă, că aceste două procese erau relativ independente (vezi Hastie și Park, 1986). O analiză mai precisă a modului în care indivizii își creează primele impresii permite explicarea acestui fenomen. în cea mai mare parte a lucrărilor referitoare la acest lucru, subiecții sînt autorizați să-și facă o impresie *imediat tratabilă*. Ceea ce înseamnă să-și construiască impresiile despre țintă treptat, aducîndu-le la zi cu fiecare informație nou-dobîndită. Mai mult, acest raționament este înmagazinat în memorie într-o manieră mai mult sau mai puțin independentă de informația din care provine. Atunci cînd subiecții care percep trebuie să-și dea o părere despre țintă, ei extrag pur și simplu din memoria lor sinteza raționamentului (ceea ce explică faptul că amintirea și raționamentul nu ar fi corelate). Raționamentele *bazate pe memorie* sînt prezente atunci cînd informația este tratată în absența oricărei sarcini explicite. Cînd se solicită apoi un raționament, subiecții sînt obligați să evalueze inferența bazată pe informația stocată în memorie (ceea ce explică faptul că amintirea și raționamentul ar fi corelate).

Aceste rezultate au fost puse în evidență în studii în care subiecții trebuiau să-și micșoreze capacitatea atențională atunci cînd primeau informația-țintă. Bargh și Thein (1985) au demonstrat că subiecții care nu aveau timp și capacitate atențională atunci cînd primeau informația-stimul, stabileau o relație între amintirea lor despre țintă și modul în care o apreciau După acești autori, subiecții ocupați nu erau capabili să-și facă o primă impresie imediat tratabilă, dar evaluau această impresie mai tîrziu, în funcție de memoria lor. Cele două sarcini erau bazate pe memorie, fiind atunci posibilă o relație amintire/raționament. în recapitularea studiilor existente, Hastie și Park (1986) concluzionează că această distincție imediat tratabilă/bazată pe memorie este primordială pentru înțelegerea acestui efect.

Tipul de obiective pe care subiecții care percep și-l fixează în etapa de tratare a informației poate determina apoi modul în care sînt formate impresiile: ele sînt fie imediat tratabile, fie evaluate ulterior, în funcție de memorie (vezi Srull și Wyer, 1986). Unele scopuri, dintre cele mai performante, merită o mai mare atenție. Să începem cu cel ce rezultă din exemplul următor.

Un subiect este informat că i se vor da unele relații despre o altă persoană. El primește ca instrucțiuni fie să memoreze această informație, fie să își facă o impresie despre persoana respectivă. Mai tîrziu, subiectul trebuie să-și amintească tot ce poate despre această persoană. Instrucțiunea care a prilejuit cea mai bună

amintire a făcut obiectul cercetărilor lui Hamilton, Kats și Leirer (1980). Aceștia autori au concluzionat că subiecții care au primit instrucțiuni de formare a impresiilor își amintesc mai mulți itemi decît cei care au primit instrucțiunea de memorare a informației.

Acest rezultat poate să pară surprinzător la o primă abordare, căci ar însemna că scopul de a memora informația ar fi mult mai dificil de atins decît cel de a forma pur și simplu o impresie generală. Faptul că subiecții au utilizat strategii diferite în fiecare din condițiile experimentale permite rezolvarea acestei ambiguități ; ceea ce trimite din nou la noțiunea de schemă. Subiecții care au primit instrucțiunea de formare a unei impresii tind să perceapă o serie de itemi organizînd informațiile într-un tot bine ordonat. O tehnică deosebit de utilă este de a face apel la scheme de informare deja bine stabilite, și de a le utiliza pentru a strînge informații. în acest caz, scopul formării impresiilor este de a încuraja indivizii în organizarea unor informații legîndu-le de cunoștințele pe care le posedă. Se consideră că această codificare mai sofisticată favorizează amintirea (Hamilton *et al,* 1980; Srull, 1983; Srull, Lichtenstein și Rothbart, 1985). Subiecții care trebuiau să memoreze informația erau dezavantajați, căci nu apelau aceleași strategii de organizare, ceea ce le făcea sarcina mai dificil de realizat.

Un al doilea tip de scop este cel al unei interacțiuni viitoare anticipate. în acest caz subiecții sînt determinați să creadă că vor fi confruntați cu ținta după desfășurarea experienței. S-a demonstrat că acest scop ce angajează mai mult subiectul favorizează o codificare mai complexă a informației-țintă, o impresie mai individualizată și, de aceea, o mai bună amintire (Devine, Sedikides și Fuhrman, 1989). Așa cum s-a menționat deja, scopul legat de rezultatul ce depinde de țintă poate acționa, de asemenea, într-un mod similar (Neuberg și Fiske, 1987 ; Pendry și Macrae, 1993). Unii cercetători au depășit acest stadiu și au pus față în față subiecții și țintele, pentru a provoca o interacțiune reală (Gilbert, Pelham și Krull, 1988). După bunul simț, acest tip de scop ar trebui să fie cel mai exigent dintre toate - dar de fapt rezultatele sînt împărțite. în funcție de caz, amintirea este fie ameliorată, fie nu.

în sfîrșit, empatia cu o țintă, adică faptul de a vedea lucrurile din punctul de vedere al țintei constituie un al treilea tip de scop. Empatia poate fi indusă experimental determinînd subiecții, de exemplu, să trăiască aceeași stare (Bower, Gilligan și Monteiro, 1981), sau oferindu-le un obiectiv comun (Owens, Bower și Black, 1979). Empatia este,un scop relativ angajant, care ar părea că ameliorează amintirea informației-țintă datorită codificării complexe a informației care rezultă de aici.

Se pare deci că memoria persoanelor se ameliorează sensibil dacă se instalează un proces de scop angajant corespunzător. Astfel de scopuri influențează complexitatea cu care informația este codificată inițial. Cu cît scopul este mai mobilizator, cu atît codificarea informației-țintă devine mai complexă și capacitatea sa de a fi memorată - mai mare. Totuși, în unele situații, aceste scopuri mobilizatoare pot să nu fie operante. într-adevăr, așa cum s-a notat anterior, este posibil, în cea mai mare parte a timpului, să se trateze informația într-un mod mult mai puțin riguros. Este mai ales cazul în care condițiile problemelor sînt mai restrictive, iar capacitatea cognitivă - limitată. în aceste situații, cînd resursele de tratament sînt rare, există o mai mare tendință de amintire a informațiilor conforme stereotipurilor.

Macrae *et al.* (1993) au proiectat unor subiecţi un film video cu interviul unei femei cu privire la modul ei de viaţă. La 50% dintre subiecţi li se spusese că femeia era medic, iar celorlalţi că era coafeză. în timpul interviului, femeia vorbea despre cum îşi petrece timpul liber şi despre pasiunile sale. Un pre-test a făcut ca o parte din aceste informaţii să apară ca fiind corespunzătoare unor stereotipuri de medic şi unor contra-stereotipuri de coafeză (de exemplu, a merge la operă, a găti), în timp ce restul informaţiilor corespundeau unor stereotipuri de coafeză, dar nu de medic (de exemplu, a purta minijupe, a pleca în vacanţă în Spania). Mai mult, jumătate dintre subiecţi erau „ocupaţi din punct de vedere cognitiv" atunci cînd vizionau filmul (adică trebuiau să repete un număr de 8 cifre şi să-l reproducă la sfîrşitul proiecţiei), pe cînd cealaltă jumătate doar viziona filmul video. Subiecţii trebuiau apoi să-şi amintească tot ce se putea în legătură cu interviul. Dacă subiecţii îşi aminteau mai mult informaţiile non--conforme cu stereotipurile decît cele conforme în condiţiile unui tratament simplu, în schimb, atunci cînd constrîngerile problemei creşteau, informaţia conformă era cea preferată. Astfel, subiecţii ocupaţi, care credeau că femeia era medic, îşi aminteau informaţia corespunzătoare acestei etichetări, iar cei care se gîndeau că era coafeză, îşi aminteau mai mult informaţia conformă cu această categorie socială. Deci tipul de informaţie amintită pare să poată depinde, într-o mare măsură, de cantitatea de resurse cognitive disponibile în stadiul de codificare.

Mecanismele implicate în memoria persoanelor fiind astfel descrise, cercetarea bazată pe schemele şi modelele memoriei asociative permite atunci înţelegerea felului în care, după circumstanţe, informaţia conformă sau non-conformă cu o aşteptare iniţială poate fi amintită în mod preferenţial. Totuşi, relaţia dintre raţionament şi amintire poate că nu este la fel de strictă ca faptele care ar determina-o. Acest lucru ar putea explica distincţia făcută între raţionamentele bazate pe memorie şi cele tratabile imediat. Factorii cognitivi şi motivaţionali pot avea şi ei un impact asupra amintirii informaţiei-ţintă. Ultima parte a acestui capitol va aborda în detaliu ultima etapă a procesului de formare a impresiilor, adică problematica inferenţei sociale.

2.2. Inferenţa socială

S-a indicat pe parcursul întregului capitol că subiectul social care percepe este predispus la tot felul de sinteze cognitive care îi pot uşura viaţa, dar care pot, de asemenea, să conducă la erori. Procesul prin care sînt efectuate inferenţele şi raţionamentele asupra celuilalt bazate pe informaţia imediat disponibilă este cu siguranţă complex. Tendinţa subiectului social care percepe de a utiliza soluţia de facilitate este verificată îndeosebi în ultimul studiu al procesului de formare a impresiilor.

în această ultimă secţiune vor fi examinate :

1. momentul în care subiecţii sociali care percep se încred în sinteze (sub forma unor prejudecăţi stereotipe) atunci cînd judecă pe celălalt;
2. efectele negative şi cele potenţial pozitive ale unei astfel de conduite a subiectului social care percepe;
3. problematica aspectelor automate şi a celor controlate în formarea impresiilor şi, în special, pertinenţa sa în raport cu procesul de inferenţă socială.

S-a făcut frecvent referire la faptul că subiecții sociali care percep nu dispun decît foarte rar de o capacitate de tratament nelimitată în confruntările cu ceilalți. Este posibil - din cauza constrîngerilor legate de timp sau a importanței volumului de informații disponibile, sau pur și simplu datorită lipsei motivației de a face altfel - ca subiecții sociali care percep să facă apel la reguli empirice, euristice, bine rodate și simplificatoare pentru interpretarea comportamentului celorlalți (Bodenhausen și Lichtenstein, 1987). Aceste reguli euristice sînt rezultatul experienței și, în concluzie, ajută adeseori indivizilor. în schimb, în percepția persoanelor, ele iau de multe ori forma unor prejudecăți stereotipe care antrenează o modelare în bias a raționamentelor ulterioare. Este evident că sprijinirea pe reguli euristice este adeseori total nepotrivită și puțin justificată. Totuși, în funcție de ipoteza euristică, stereotipurile pot fi utilizate ca reguli euristice în interpretarea comportamentului celorlalți, interpretările alternative fiind căutate numai dacă interpretarea fondată pe un stereotip este nepotrivită.

Bodenhausen și Lichtenstein au vrut să cerceteze implicațiile practice ale utilizării unui asemenea sistem. Unor subiecți le-au fost furnizate informații referitoare la un inculpat într-un proces criminal. Ei trebuiau să judece fie culpabilitatea acestuia (sarcină relativ complexă), fie agresivitatea sa (sarcină destul de simplă). Inculpatul era fie un latino-american, fie aparteneța lui etnică nu era dezvăluită. După ce au studiat documentele, toți subiecții au emis judecăți privind atît culpabilitatea, cît și agresivitatea inculpatului (fără a lua în seamă informațiile primite inițial) și au furnizat totodată cît mai multe informații-țintă pe care și le aminteau. Bodenhausen și Lichtenstein au demonstrat că, atunci cînd subiecții erau confruntați cu o sarcină complexă de raționament, utilizau ținta stereotipă pentru a simplifica problema. Astfel, în timpul unei sarcini complexe, subiecții îl evaluau pe inculpat ca fiind în general mai vinovat și mai agresiv dacă era latino-american, decît dacă era nedefinit etnic. Subiecții confruntați cu o sarcină simplă nu au perceput nici o diferență semnificativă de culpabilitate sau agresivitate între cele două tipuri de inculpat.

Aceste rezultate exprimă clar importanța rolului stereotipurilor în simplificarea sarcinilor complexe ale raționamentului. Datele furnizate de către Bodenhausen și Lichtenstein (1987) indică faptul că atunci cînd subiecții sînt confruntați cu o problemă complexă, stereotipurile sînt utilizate ca principii centrale de organizare, în scopul de a ajuta reprezentarea mentală a informației prezentate (adică procesul de codificare dezvoltat precedent). Informația conformă cu acest stereotip are mai multe șanse de a fi codificată și organizată în funcție de această reprezentare, în vreme ce informația non-conformă stereotipului este neglijată sau, mai mult, doar puțin sau rău integrată în reprezentare. Și atunci aceasta determină raționamente ulterioare și reamintire în bias. Interesul euristic al stereotipurilor în condițiile unor probleme restrictive a fost demonstrat prin intermediul unui ansamblu de sarcini de raționamente și stereotipuri (Bodenhausen, 1990, 1993 ; Macrae *et al.,* 1993; Stangor și Duan, 1991).

Implicațiile care se fondează pe aceste stereotipuri sînt, evident, relativ îngrijorătoare. Totuși, Macrae, Milne și Bodenhausen (1993) estimează că aceste tendințe de discreditare a procesului stereotipurilor pot masca beneficiile mai puțin evidente pe care un astfel de sistem le poate aduce subiecților sociali care percep. După acești autori, este posibil ca stereotipurile să nu fie utilizate pur și simplu dintr-o lene congenitală sau din lipsa unor capacități cognitive, ci mai degrabă ca mijloace

de prezervare a unor resurse cognitive care ar putea fi consacrate altor sarcini. Această demonstrație a fost posibilă datorită utilizării unei paradigme a unei duble sarcini. în experiențele cu dublă sarcină, subiecții au, în general, două preocupări simultane, fiecare implicînd resurse de tratament diferite (de exemplu, Kahneman, 1973).

Macrae, Hewstone și Griffiths (1993) au cerut subiecților să-și facă o impresie asupra unor ținte, prin intermediul unei prezentări informative de un anumit număr de cuvinte exprimînd trăsături, în timp ce, simultan, ei trebuiau să asculte un fragment în proză. Pentru jumătate dintre subiecți, numele propriu al țintei și o etichetă de stereotip erau prezentate cu fiecare trăsătură (de exemplu : John - *skinhead*- agresiv), în timp ce a doua jumătate nu era informată decît în privința numelui propriu al țintei și a trăsăturii (John - agresiv). Se aprecia că punerea la dispoziție a unui cuvînt exprimînd eticheta categoriei ar putea ușura sarcina formării unor impresii prin ajutorul dat de organizarea informației trăsăturii. Astfel, subiecții aflați în această situație ar putea avea mai multe resurse disponibile pentru a efectua sarcina ascultării fragmentului în proză. Subiecții trebuiau mai tîrziu să-și amintească informația-țintă și să răspundă la un chestionar-grilă referitor la textul în proză.

Macrae *et al.* au ajuns la concluzia că punerea la dispoziție a unei etichete ar antrena o mai bună amintire a informației stereotipe, ca de altfel și o performanță mărită a răspunsului la chestionar. într-o experiență ulterioară, Macrae, Milne și Bodenhausen (1993) au demonstrat și faptul că se obțineau rezultate similare și atunci cînd stereotipul-amorsă era prezentat în mod subliminal (adică fără ca subiectul să fie conștient). Capacitățile stereotipurilor de a prezerva resursele păreau să-și joace rolul chiar și atunci cînd subiecții nu își dădeau seama că stereotipul fusese activat.

Stereotipurile pot facilita procesele de inferență socială prin activitatea lor euristică, prin empirismul lor cognitiv. Așa cum am spus anterior, unul dintre sub-produșii acestui fenomen poate fi potențial tulburător în măsura în care antrenează implicarea unor bias-uri posibile în raționamentul asupra celuilalt, în ciuda acestei constatări, s-a menționat pînă acum că stereotipurile pot îndeplini și o funcție suplimentară, furnizînd subiecților o capacitate de tratament puțin mai mare pentru a ține cont de sarcinile adiționale. înainte de a denigra stereotipurile, subiecții trebuiau deci, poate, să considere rolul funcțional al acestora în sistemul lărgit al inferenței sociale. într-adevăr, deși subiecții au tendința să se bazeze pe stereotipuri atunci cînd le lipsește energia mentală necesară, tendința de a cădea din nou în convingeri stereotipice nu este o consecință inevitabilă a procesului formării impresiilor. Modul în care diferiți factori intră în joc (de exemplu, scopurile și motivele tratamentului) pentru a da o impresie mai mult sau mai puțin individualizată a fost expus pe parcursul întregului capitol. Subiecții dețin ocazional puterea de a acționa în mod stereotipic sau nu. Acest lucru dă de gîndit asupra faptului că poate exista un element de control care domină în procesul de formare a impresiilor.

Distincția între procesele automatice și procesele controlate în formarea impresiilor și stereotipurilor este deosebit de importantă în contextul procesului de inferență socială. Unii cercetători au abordat recent această problemă într-un mod detaliat. Devine (1989) a studiat problema prejudecății introducînd distincția între componentele automatice și cele controlate. Distincția între cunoașterea unui stereotip cultural și acceptarea lui face obiectul acestei cercetări. într-o

primă experienţă, Devine a demonstrat că toţi subiecţii care, la un pre-test, s-au dovedit a avea un grad de prejudecăţi mai mare sau mai mic, erau totuşi la curent cu conţinutul unui stereotip cultural (de exemplu, cel al negrilor americani), într-o altă experienţă, Devine s-a folosit de o metodologie de amorsare pentru a activa automat stereotipul fără ca subiectul să-şi dea seama, adică stereotipul era automat activat de toţi subiecţii, oricare ar fi fost nivelul prejudecăţilor lor. După rezultatele acestor teste, s-a constatat că atunci cînd subiecţii nu erau capabili să controleze în mod conştient activarea stereotipurilor - fie că este vorba de subiecţi cu un grad de prejudecată ridicat, fie de subiecţi cu un grad de prejudecată scăzut -, dădeau răspunsuri nuanţate de prejudecăţi. în sfîrşit, într-o a treia experienţă, subiecţii trebuiau să enumere cît mai multe etichetări referitoare la grupul social al negrilor americani. Subiecţii cu grad de prejudecăţi scăzut şi-au inhibat gîndurile conforme cu stereotipurile activate automat şi le-au înlocuit cu gînduri care le reflectau convingerile personale de un tip mai egalitar, în vreme ce subiecţii cu grad ridicat de prejudecată tindeau să enumere concepte conforme cu stereotipurilor uzuale.

Concluzia esenţială care reiese din acest studiu este că raţionamentele nuanţate de prejudecăţi nu sînt o consecinţă inevitabilă a activării stereotipurilor. Devine estimează că „subiecţii *nu sînt toţi* supuşi prejudecăţilor", dar că „toţi subiecţii sînt la bunul plac al propriilor capacităţi de tratament limitate". Răspunsurile lipsite de prejudecăţi au nevoie de timp, de atenţie şi eforturi. Iar dacă una dintre aceste date există într-o cantitate insuficientă (ceea ce s-a produs în a doua experienţă), răspunsurile stereotipice au tendinţa să predomine. După Devine (1989):

> Deşi aceste stereotipuri continuă să existe şi pot influenţa răspunsurile subiecţilor cu prejudecăţi (puternice sau slabe), mai ales atunci cînd răspunsurile nu sînt supuse unui examen de conştiinţă aprofundat, există indivizi care renunţă în mod activ la stereotipurile negative şi fac eforturi pentru a răspunde într-o manieră neinfluenţată de prejudecăţi *(op.cit.,* p. 17).

Totuşi, distincţia între aspectele automate şi controlate ale tratamentului de inferenţă socială nu este limitată doar la noţiunea de prejudecată. O asemenea distincţie poate fi verificată şi pentru analiza altor tipuri de raţionamente sociale. Se poate explica tratamentul inferenţei trăsăturilor de personalitate pornind de la exemplul următor : un salariat trebuie să meargă să se prezinte unui nou coleg de serviciu. Cînd intră în biroul său, este martorul unui spectacol penibil: colegul plînge în hohote, prăbuşit peste masa de lucru. Reacţia salariatului, care ignoră totul în legătură cu acest nou coleg, este de a gîndi imediat: „Nu se poate, ne-am pricopsit cu un nebun isteric ! ". Astfel, salariatul şi-a făcut o părere despre personalitatea noului său coleg plecînd de la elementele pe care le-a perceput la prima abordare. Abia mai tîrziu, cînd povesteşte comportamentul noului coleg unui alt angajat, el îşi poate schimba prima impresie, în funcţie de informaţiile primite (în aceeaşi zi, cel mai bun prieten al noului coleg a murit într-un accident de maşină). Inferenţa trăsăturilor de personalitate este tendinţa de a deduce particularităţile trăsăturilor de personalitate ale unei persoane plecînd de la conduita acesteia. Lucrările lui Gilbert (1989) arată că acest gen de inferenţă a trăsăturilor de personalitate se produce în mod relativ automat. Ceea ce se produce mai tîrziu, în acest exemplu, adică reevaluarea opiniei iniţiale pentru a ţine cont de informaţia situaţională primită ulterior, este un proces mai dificil, care implică un element de corecţie.

în cadrul unei experienţe conduse de Gilbert, Pelham şi Krull (1988), o tînără este prezentată pe cale de a începe o conversaţie cu un străin. Subiecţii au fost informaţi (cînd filmul video nu avea sunet) că tema conversaţiei se referea fie la fantasmele sexuale ale femeii, fie la teme mult mai clasice (de exemplu, călătoriile). în toate condiţiile experimentale, femeia părea foarte jenată şi stresată. Subiecţii trebuiau să tragă concluzii referitoare la ceea ce tocmai văzuseră. Gilbert *et al.* au emis următoarele ipoteze :

1. Toţi subiecţii trebuiau iniţial să considere că femeia era stresată de felul ei (în sensul teoriilor implicite ale personalităţii).
2. Subiecţii care se informaseră că urma să vorbească despre fantasmele ei sexuale vor ţine cont de informaţia situaţională disponibilă pentru a corecta această inferenţă iniţială (de exemplu, oricine s-ar simţi jenat să vorbească despre un subiect atît de personal, deci femeia este mai puţin stresată decît pare).
3. Subiecţii care fuseseră informaţi că vorbea despre subiecte neinteresante vor ajunge, dimpotrivă, la concluzia că femeia era probabil mai stresată decît părea, şi asta din cauza caracterului insignifiant al conversaţiei.

Ipotezele lui Gilbert *et al.* (1988) au fost verificate cu precizie. Totuşi, un alt grup de subiecţi a primit o sarcină suplimentară, pe care trebuiau să o îndeplinească în timp ce priveau înregistrarea video, şi anume trebuiau să repete unele cuvinte (cele din conversaţie). Gilbert *etal.* postulaseră că, din nou, toţi subiecţii vor ajunge la concluzia că ţinta era o persoană stresată; dar că, deoarece erau ocupaţi din punct de vedere cognitiv (cu repetarea impusă a cuvintelor),nu puteau corecta această inferenţă iniţială pentru a ţine cont de informaţiile situaţionale. Şi această ipoteză s-a dovedit a fi în totalitate exactă.

Gilbert *et al.* sugerează deci că atribuirea de trăsături de personalitate (percerea femeii ca fiind stresată) este un proces relativ automat, care necesită doar puţine eforturi sau atenţie, însă corectarea (luarea în calcul a forţelor situaţionale şi corectarea inferenţei care a fost exprimată de către subiect iniţial) este un tip de proces deliberat, care cere timp şi eforturi. Un astfel de sistem de inferenţă socială are o valoare evoluţionistă considerabilă, deoarece înseamnă că subiecţii pot „furniza cele mai bune inferenţe pentru un minimum de investiţie" (Gilbert, 1989). Gilbert concluzionează că motivul pentru care subiecţii continuă să opereze în acest fel se poate datora faptului că teoriile implicite ale personalităţii sînt adesea adevărate, că ele sînt corecte în majoritatea cazurilor, fiind rareori greşite (cu consecinţe impresionante).

în această ultimă parte, tipurile de raţionamente făcute asupra celuilalt ca rezultate ale impresiilor formate au făcut obiectul expunerii. Plecînd de la ipoteza că subiecţii sînt înclinaţi spre greşeală în interpretarea lor despre celălalt, au fost studiate unele bias-uri care pot interveni (vezi Fiske şi Taylor, 1991). S-au examinat stereotipurile care pot servi drept euristice sau reguli empirice de raţionament. Să notăm totuşi că, deşi duc uneori la o interpretare în bias despre celălalt, stereotipurile pot servi şi la eliberarea resurselor noastre cognitive în aşa fel încît să permită efectuarea altor sarcini într-un mod mai eficient. în fine, disocierea între tratamentul automat şi tratamentul controlat al inferenţei sociale a fost studiat prin raportare la implicaţiile acestei disocieri în problemele prejudecăţilor şi teoriilor implicite ale personalităţii.

3. Concluzii

După cum ilustrează citatul de la începutul capitolului, Jim şi Lina şi-au putut crea cu uşurinţă o impresie unul despre celălalt, trăgînd astfel concluzii despre compatibilitatea lor, plecînd de la impresiile lor iniţiale. în acest capitol, cercetarea cogniţiei sociale a furnizat idei interesante în legătură cu demersul următor. în cazul Linei şi al lui Jim, factorul dominant era probabil dorinţa lor de a contesta sugestia iniţială a lui Jules, conform căreia ei ar forma un cuplu ideal (cu toate implicaţiile posibile ale acestui concept!). Această motivare a antrenat o codificare mai aprofundată a atributelor lor respective şi mai ales a aspectelor ne-conforme cu ceea ce îi făcuse Jules să creadă. Concluzia cea mai verosimilă este - pentru a relua terminologia lui Fiske şi Taylor (1991) - că Jim şi Lina s-au comportat ca nişte „tacticieni motivaţi". Consecinţele unei conduite diferite de cea pe care ei au adoptat-o erau mult mai grave pentru ca ea să fie luată serios în consideraţie !

Obiectivul autorilor a fost de a prezenta cititorilor o sinteză a situaţiei cercetărilor în domeniul cogniţiei sociale. Au fost abordate etapele variate ale cercetării formării impresiilor şi ale proceselor stereotipe. Această abordare pe „eşantioane" prezintă un inconvenient: cititorul va obţine cu greu o imagine completă a tot ce se pune în discuţie în procesele descrise, căci analiza întreprinsă este departe de a fi exhaustivă. Fiind făcută această atenţionare, autorii speră că scurta prezentare a spiritului subiectului care percepe a trezit suficient de mult interesul cititorului pentru al determina să încerce aprofundarea bogăţiilor oferite de cogniţia socială.

Louise F. Pendry, C. Neil Macrae şi Miles Hewstone

Bibliografie

ALLPORT G.W. (1954), *The Nature ofPrejudice,* Massachusetts, Addison-Wesley Reading.

BARGHJ.A. (1984), „Automatic and conscious processing of social information", in R.S. WYER Jr. şi T.K. SRULL (eds.), *Handbook of Social Cognition,* Erlbaum, New Jersey, Hillsdale, voi. 3, 144.

BARGH J.A. (1992), „Does subliminality matter to social psychology ? Awareness of the stimulus *versus* awareness of its influence", in R. BORNSTEIN şi T. PITTMAN (eds.), *Perception without Awareness : Cognitive, Clinteai and Social Perspective,* New York, Guilford, 235-236.

BARGH J.A. şi THEIN R.D. (1985), „Individual construct accessibility person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload", *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 1129-1146.

BELLEZZA F.S. şi BOWER G.H. (1981), „Person stereotypes and memory for people", *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 856-865.

BODENHAUSEN G.V. (1990), „Stereotypes as judgmental heuristics : Evidence of circadian variations in discrimination", *Psychological Science, 1,* 319-322.

BODENHAUSEN G.V. (1993), „Emotion, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping", in D. MACKIE şi D. HAMILTON (eds.), *Affect, Cognition and Stereotyping : Interactive Processes in Group Perception,* California, San Diego, Academic Press, 13-37.

BODENHAUSEN G.V. şi LICHTENSTEIN M. (1987), „Social stereotypes and information processing strategies : The impact of task cornptexity", *Journal of Penonality and Social Psychology, 52,* 871-880.

BOWER G.H., GILLIGAN S.G. şi MONTEIRO K.P. (1981), „Selectivity of learning caused by affective states", *Journal of Experimental Psychology : General, HO,* 451-473.

BREWER M.B. (1988), „A dual process model of impression formation", in T.K. SRULL şi WYER Jr. (eds.), *Advances in Social Cognition,* New Jersey, Hillsdale, Erlbaum. 1, 1-36.

CANTOR N. şi MISCHEL W. (1977), „Traits as prototypes : Effects on recognition memory", *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 38-48.

CROCKER J., FISKE S.T. şi TAYLOR S.E. (1984), „Schematic bases of belief change", in J.R. EISER (ed.), *Attitudinal Judgment,* New York. Springer-Verlag, 197-226.

DEVINE P.G. (1989), „Stereotypes and prejudice : Their automatic and controlled components", *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 5-18.

DEVINE P.G., SEDIKIDES C. şi FUHRMAN R.W (1989). „Goals in social information processing : A case of anticipated interaction", *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 680-690.

DOVIDIO J.F., EVANS N. şi TYLER R.B. (1986), „Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations", *Journal of Experimental Social Psychology, 22,* 22-37.

DUNCAN S.L. (1976), „Differential social perception and attribution of inter-group violence : Testing the lower limits of stereotyping of blacks", *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 590-598.

ERBER R. şi FISKE S.T. (1984), „Outcome dependency and attention to inconsistent information", *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 709-726.

FISKES.T. ŞINEUBERG S.L. (1990), „Acontinuumof impression formation, fromcategory-based to individuating processes : Influences of information and motivation on attention and interpretation", in M.P. ZANNA (ed), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 23, 1-74.

FISKE S.T. şi TAYLOR S.E. (1991), *Social Cognition* (ed. a 2-a), New York, McGraw-Hill.

GILBERT D.T. (1989), „Thinking lightly about others : Automatic components of the social inference process", in J.S. ULEMAN şi J.A. BARGH (eds.), *Unintended Thought,* New York, Guilford, 189-211.

GILBERT D.T., PELHAM B.W. şi KRULL D.S. (1988), „On cognitive busyness : When person perceiver meets persons perceived", *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 733-740.

HAMILTON D.L., KATZ L.B. şi LEIRER V.O. (1980), „Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation", *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 1050-1063.

HAMILTON D.L., SHERMAN S.J. şi RUVOLO C M. (1990), „Stereotype-based expectancies: Effects on information processing and social behavior", *Journal of Social Issues, 46,* 35-60.

HAMILTON D.L. şi TROLIER T.K. (1986), „Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach", in J.F. DOVIDIO şi S.L. GAERTNER (eds.), *Prejudice, Discrimination, and Racism,* Florida, Orlando, Academic Press, 127-163.

HASTIE R. (1980), „Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression", in R. HASTIE, T.M. OSTROM, E.B. EBBESEN, R.S. WYER, D.L. HAMILTON şi D.E. CARLSTON (eds.), *Person Memory: The Cognitive Basis of Social Perception,* New Jersey, Hillsdale, Erlbaum, 141-172.

HASTIE R. şi PARK B. (1986), „The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line", *Psychological Review, 93,* 258-268.

KAHNEMAN D. (1973), *Attention and Effort,* New Jersey, Englewood Cliffs, Erlbaum.

KRUGLANSKI A.W. şi FREUND T. (1983), „The freezing and unfreezing of lay-inferences : Effects on impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring", *Journal of Experimental Social Psychology, 19,* 448-468.

MACRAE C.N., HEWSTONE M. şi GRIFFITHS R.J. (1993), „Processing load and memory for stereotype-based information", *European Journal of Social Psychology, 23,* 76-87.

MACRAE C.N., MILNE A.B. și BODENHAUSEN G.V. (1993), *Stereotypes as Energy-saving Devices : A Peek inside the Cognitive Toolbox,* inedit.

NEUBERC. S.L. și Fiske S.T. (1987), „Motivational influences on impression formation : Outcome dependency, accuracy-driven attention, and individuating processes", *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 431-444.

OWENS J., BOWER G.H. și BLACK J.B. (1979), „The «soap opera» effect in story recall", *Memory and Cognition,* 7, 185-191.

PENDRY L.F. și MACRAE C.N. (1993), *Stereotypes and Mental Life: The Case of the Motivated but Thwarted Tactician,* inedit.

PRATTO F. și JOHN O.P. (1991), „Automatic-vigilance : The attention-grabbing power of negative social information", *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 380-391.

PERDUEC.W. și GURTMAN M.B. (1990), „Evidence for the automaticity of ageism", *Journal of Experimental Social Psychology, 26,* 199-216.

ROTHBART M., EVANS M. și FULERO S. (1979), „Recall for confirming events: Memory processes and the maintenance of social stereotyping", *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 343-355.

SAGAR H.A. și SCHOFIELD J.W. (1980), „Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts", *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 590-598.

SKOWRONSKI, J.J. ȘICARLSTON D.E. (1989), „Negativity and extremity biases in impressions formation: A review of explanations", *Psychological Bulletin, 105,* 131-142.

SNYDER M.L. și URANOWITZ S.W. (1978), „Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception", *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 656-666.

SRULL T.K. (1983), „Organizational and retrieval processes in person memory : An examination of processing objectives, presentation format, and the possible role of self-generated cues", *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 1157-1170.

SRULL T.K. (1984), „Methodological techniques for the study of person memory and social cognition", in R.S. WYER Jr., T.K. SRULL (eds.), *Handbook of Social Cognition,* New Jersey, Hillsdale, voi. 2, Erlbaum, 1-72.

SRULL T.K., LICHTENSTEIN M. și ROTHBART M. (1985), „Associate storage and retrieval processes in person memory", *Journal of Experimental Psychology : Learning, Memory, and Cognition, 11,* 316-345.

SRULL T.K. și WYER R.S. Jr. (1986), „The role of chronic and temporary goals in social information processing", in R.M. SORRENTINO și E.T. HIGGINS (eds.), *Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior,* New York, Guilford Press, 503-549.

STANGOR C. și DUAN C. (1991), „Effects of multiple task demands upon memory for information about social groups", *Journal of Experimental Social Psychology, 27,* 357-378.

STANGOR C. și MCMILLAN D. (1992), „Memory for expectancy-congruent and expectancy--incongruent information : A review of the social and social developmental literatures", *Psychological Bulletin, III,* 42-61.

STANGOR C. și RUBLE D.N. (1989), „Stereotype development and memory: What we remember depends on how much we know", *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 18-35.

STERN L.D., MARRS S., MILLAR M.G. și COLE E. (1984), „Processing time and recall of inconsistent and consistent behaviors of individuals and goups", *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 643-662.

TAYLOR S.E. (1981), „A categorization approach to stereotyping", in D.L. HAMILTON (ed.), *Cognitive Process in Stereotyping and Intergroup Behavior,* New Jersey, Hillsdale, Erlbaum, 88-114.

TETLOCK P.E. (1983), „Accountability and complexity of thought", *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 74-83.

WYER R.S. Jr., MARTIN L.L. (1986), „Person memory : The role of traits, groups stereotypes, and specific behaviors in the cognitive representation of persons", *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 661-675.

CAPITOLUL IX

Mentalitatea prelogică a lumii primitive și mentalitatea prelogică a lumii civilizate

1. Științele magiei

1.1. O problemă îngrijorătoare

De cînd au început să își conștientizeze gîndirea, oamenii nu au încetat să se minuneze de două lucruri: pe de o parte, că pot gîndi, și, pe de altă parte, că nu pot gîndi, ca și cum ceva obscur i-ar împiedica. Ca și cum, trebuie să adăugăm, gîndirea nu ar veni de la sine și poate să nu fie „adevărată". în ciuda explicațiilor furnizate din cînd în cînd pentru a disipa această neliniște, rămînea senzația de a fi găsit un răspuns care nu-și atinge în totalitate ținta. într-adevăr, în afara plajelor întinse ale raționalității, subzistă întotdeauna și pretutindeni o imensă energie de ficțiune, proliferînd ființe imaginare, convingeri înflăcărate pe care nici o dezmințire a experienței nu ar putea să le epuizeze. Desigur, ființele umane gîndesc, nu pot fi împiedicate să gîndească, dar acesta nu este decît un aspect al problemei. Pe de altă parte, în timp ce raționează, se produce o curioasă metamorfoză a gîndurilor, care se exprimă sub forma unor analogii, intuiții, metafore, a unor salturi mentale care nu sînt căutate în mod deliberat. Dimpotrivă, se apelează la tot felul de metode sau reguli pentru a le împiedica să survină în mod intempestiv.

Metamorfozele imprevizibile ale rațiunii nu sînt niciodată gratuite : ele completează lipsurile raportului cu realitatea. Astfel, în condițiile în care raportul cu realitatea este puternic și echilibrat, grație unui sistem de noțiuni care descrie și explică totul, cînd oamenii se armonizează cu propriile principii, metamorfoze nu sînt necesare. Culturile birocratice produc rapoarte, doctrine, calcule, rareori ficțiuni sau mituri. Metamorfoza este o artă a culturilor în care sistemul de noțiuni este subiectul unei anumite crize, în care se impune gîndirea unei realități încă nestăpînite, debordînd, din nenumărate direcții, mijloacele noastre intelectuale și practice, provocînd de aceea o incertitudine crescîndă legată de lumea în care trăim și de ceea ce se află dincolo de ea. De asemenea, acest fundament irațional, manifestat prin intermediul metamorfozei gîndurilor noastre, a cărui prezență și mai ales putere o simțim adesea, fascinează. Mai corect ar fi de spus că obsedează - științele umane s-au interesat de acest subiect încă de la apariția lor.

Dacă am îndrăzni să ne ducem ideea pînă la capăt, vom spune - în această carte destinată studenților - că științele umane au început prin a fi științe ale iraționalului, cum sînt și astăzi, de altfel, în special antropologia și psihologia socială (Moscovici, 1988). Pentru a reda mai clar această idee, desigur că putem

realiza un contrast. Pe de o parte, știința economiei are drept fundament și principiu o noțiune : alegerea rațională. De ce oamenii efectuează opțiuni raționale asupra pieței atunci cînd cumpără o casă în loc să cumpere trei mașini, de exemplu, și care sînt condițiile în care își optimizează ei alegerea ? Iată problema la care economia caută un răspuns. Este însă imposibilă considerarea aceleiași probleme atunci cînd ne întrebăm de ce crede omul în nemurire, de ce invocă data nașterii pentru a explica un caracter sau de ce se declară gata să-și dea viața pentru patrie. Se poate afirma chiar faptul că oamenii nu caută o motivație rațională pentru a fi siguri de convingerile lor sau pentru a-și sacrifica viața printr-un gest pe care ceilalți îl văd ca fiind eroic.

Conștient sau nu, oamenii din viața de zi cu zi, chiar și eroii, fac alegeri iraționale - uneori chiar în mod deliberat. Atunci cînd o persoană consultă un clarvăzător în legătură cu șansele de a-și găsi un loc de muncă, în loc să consulte un expert în statistici economice, atunci cînd un director utilizează numerologia în selecționarea cadrelor, în locul aplicării unui test de personalitate, ei știu că au optat pentru un demers care poate avea nenumărate justificări, însă mai puțin pe cea rațională. Dimpotrivă, noi afirmăm că aceste persoane optează pentru clarviziuni sau numerologie pentru că sînt neraționale. Acest model de opțiune, pe care Tertullian l-a făcut celebru la sfîrșitul secolului al II-lea e.n., poate fi exprimat astfel: „Fiul lui Dumnezeu este mort: trebuie să credem acest lucru, pentru că este absurd. îngropat fiind, a înviat: acest lucru este sigur, pentru că e imposibil".

Preferința ființelor raționale pentru absurd surprinde întotdeaua atunci cînd este remarcată, provocînd chiar scandal. Henri Bergson (1976) a exprimat această idee în termeni pe cît de exacți, pe atît de virulenți:

> Spectacolul a ceea ce au fost religiile și a ceea ce mai sînt încă unele dintre ele este cu adevărat umilitor pentru inteligența umană. Ce păienjeniș de aberații! în zadar experiența spune „fals" și raționamentul „absurd" - umanitatea se cramponează și mai mult de absurditate și eroare. Măcar dacă s-ar opri aici! Dar am văzut religia prescriind imoralitatea, impunînd crime! Cu cît este mai grosolană, cu atît ea ocupă materialicește un loc în viața unui popor. Ceea ce va trebui să împartă ulterior cu știința, cu arta, cu filosofia, ea reclamă și obține mai întîi exclusiv pentru sine. Și există motive de uimire, avînd în vedere că s-a început prin a defini omul ca ființă inteligentă (Bergson, 1976, *Les Deux Sources de la morale et de la religion,* Paris, PUF, p. 105).

Este surprinzătoare importanța pe care o capătă pentru oricine ceea ce filosoful german Karl Jaspers numea „capacitatea de a crede absurdul", și cît de dispuși sîntem - după cum spunea Max Weber - să ne sacrificăm intelectul. Or, a cunoaște motivul pentru care oamenii fac alegeri iraționale și le optimizează, în ciuda oricărui fapt care le dictează schimbarea hotărîrii, iată fundamentul și principiul cîtorva dintre științele umane, în primul rînd psihologia socială. Am putea continua pe această temă. Se pune însă o problemă mai stringentă, care atrage după sine multe altele. în ce constă o alegere irațională, cum poate fi ea recunoscută ? De ce preferăm o alegere irațională în locul unei alegeri raționale ? Tulburătoare întrebare pentru știința care va încerca să găsească un răspuns.

1.2. Erorile magice

Nu avem nici o competență în domeniul magiei și nu ne angajăm decît în formularea unor păreri: asemenea sisteme de idei și practici, într-o civilizație ca a noastră și, fără îndoială, în civilizațiile de altădată și de pretutindeni, sînt concepute de persoane care urmăresc să obțină efecte puternice prin mijloace lipsite de forță. Favorizate de reușite aleatorii, ele ajung să creadă și să convingă și pe ceilalți că dețin o știință și o competență. Să adăugăm că, identificînd acest tip de sisteme pretutindeni, primii antropologi au întocmit un inventar al noțiunilor și practicilor magiei, irosind un zel și o erudiție imense pentru a reuni aceste superstiții primitive, pentru a le clasifica și a le căuta o explicație. *Creanga de aur* de Frazer (1890-1915) este o lucrare clasică de antropologie care descrie universul magiei populare europene, asiatice și africane cu un talent literar care le face să pară verosimile fără a fi adevărate. Frazer este primul care a încercat nu să le găsească o explicație, ci o psihologie fondată pe teoria asocierilor. Presupunînd că ființele umane și-au format propriile convingeri și că și-au clădit imaginea despre lume prin asociație de idei, el a încercat să conștientizeze bogăția inegală a datelor etnografice cu privire la straniile credințe și practici magice, invocînd erorile săvîrșite de primitivi în acest domeniu :

> Dacă analizăm, scrie el, principiile raționale pe care se fondează magia, vom descoperi, probabil, că ele se reduc la două : mai întîi, asemănarea produce asemănare, sau un efect semăna cu cauza sa; și, în al doilea rînd, lucrurile care au fost în contact unele cu altele continuă să acționeze unul asupra celuilalt de la distanță, atunci cînd contactul fizic a fost întrerupt. Putem numi primul principiu legea similitudinii, iar pe cel de-al doilea - legea contactului sau a contaminării. Din primul principiu, al legii similitudinii, magicianul deduce că poate produce orice efect dorit pur și simplu imitîndu-l, iar din cel de-al doilea - că, orice ar face asupra unui obiect material, acesta va afecta în egală măsură persoana care a fost în contact cu obiectul, indiferent dacă a constituit sau nu o parte din corpul său (Frazer, J.G., 1913, *The Golden Bough,* London, Macmillan, p. 121).

Cu alte cuvinte, putem afirma că toate actele de magie se bazează fie pe una, fie pe amîndouă legile de asociere psihologică a ideilor. Acesta este, credem noi, un mod științific, obiectiv de a gîndi. Însă ideea de obiecte asemănătoare sau înrudite se unește, în spiritul primitiv, cu noțiunea existenței unei legături reale între ele. Astfel, prin utilizarea eronată și ne-științifică a asocierii, Frazer explică atașamentul spiritului primitiv pentru pretențiile bizare ale magiei. În această explicație, după cum remarca antropologul englez Gellner (1992), „magia se înșală prin definiție : cînd oamenii utilizează corect asociația de idei, ceea ce fac încetează să mai fie magie și devine știință" *(op.cit.,* p. 35).

Legătura intelectuală dintre magie și știință, dintre magicianul primitiv și savantul european este recunoscută și fundamentală în teoria lui Frazer. Amîndoi procedează conform legii mentale și acționează asupra naturii neînsuflețite. în aceste condiții, ce anume îi deosebește, de vreme ce și unul și celălalt se supun aceloraşi principii de raționament? Pur și simplu faptul că primitivul și magia sa comit erori, nu aplică în mod corect aceste principii pentru a se orienta în acțiune și pentru a folosi informațiile disponibile. Toate acestea, spune Frazer, pentru că magicianul primitiv, contrar științelor moderne, nu analizează niciodată procesul de inferență pe care se bazează practica sa. El nu reflectează niciodată la regulile abstracte pe care le implică actele sale. Pe scurt, însăși ideea de știință este absentă din spiritul său subdezvoltat.

Ca şi Frazer, ne putem întreba de ce, în rarele lui momente de reflecţie, omul primitiv nu descoperă sofismele magiei ? Răspunsul său este că scopul unui act de magie este atins mai devreme sau mai tîrziu de un proces natural. Se invocă ploaia sau vîntul imitîndu-le în cadrul unei ceremonii, şi chiar dacă ele nu vin imediat, vor veni în ziua următoare sau zece zile mai tîrziu. Deci ar fi posibilă interpretarea secvenţei temporale ca secvenţă cauzală. Prin intermediul unuia dintre aceste paradoxuri care abundă în istoria ştiinţelor, chiar dacă o astfel de explicare a gîndirii primitive, a magiei, a fost abandonată, logica explicaţiei însăşi şi-a păstrat amprenta. Şi aceasta pentru simplul motiv că psihologia asociaţiilor este mereu prezentă, activă.

2. Mentalitate logică şi mentalitate prelogică

2.1. De la Frazer la Levy-Bruhl

Marea realizare a lui Frazer constă într-o serie de descrieri în vederea redării într-o manieră mai plauzibilă a diferenţei dintre lumea primitivă şi cea în care trăim, dînd cititorului impresia confruntării cu magia fără intervenţia vreunei analize detaliate. întreaga povestire despre viaţa acestor popoare necunoscute, dar exotice, este o succesiune de stampe - unele trecătoare, ca imaginea fugară a unui peisaj - care compun un mozaic uriaş: umanitatea fermecată de propriile superstiţii. Fiecare tablou prezintă un fragment din istoria unui oarecare personaj mitic, care începe şi sfîrşeşte arbitrar, fără a avea strict legătură cu episodul complet. Cititorul european se simte apropiat şi totodată departe de bărbaţii şi femeile acestei lumi populate de miracole, farmece, vindecări imaginare şi fabulaţii transmise din generaţie în generaţie. Totuşi, acest amestec de episoade şi stampe, această mulţime de exemple arbitrare a trezit cu siguranţă îndoială în privinţa explicaţiilor ce defilează în cartea lui Frazer, fără a ne putea concentra asupra vreuneia, fără a le putea aprofunda, obosiţi de dezordinea povestirii. Şi, conform mărturiei lui Wittgenstein, graba de a acumula erorile primitivilor provoacă deopotrivă mirare şi neîncredere.

2.1.1. Teoria lui Levy-Bruhl

Putem presupune că aceeaşi reacţie a avut-o Levy-Bruhl (1951) care s-a angajat în critica, apoi în reformarea viziunii noastre despre lumea primitivă. A început prin a afirma că nu pot fi explicate, cum făceau antropologii englezi ai vremii, fenomenele sociale prin legile gîndirii individuale - propriile lor legi - ce rezultă din circumstanţe ce diferă de cele care au modelat spiritul pe care căutăm să-l înţelegem. Aceşti antropologi evaluează modul în care ei înşişi ar fi ajuns la credinţele şi practicile magiei primitive, presupunînd deci că popoarele respective le-au obţinut exact pe aceleaşi căi. Levy-Bruhl afirmă că, dimpotrivă, trebuie să se facă abstracţie, pe cît posibil, de propriile categorii mentale, convingeri şi sentimente, urmărind o apropiere de categoriile mentale ale bărbaţilor şi femeilor despre care vorbesc documentele, pentru a surprinde urmele credinţelor şi sentimentelor acestora. Cu alte cuvinte, este necesară o abordare - fără idei pre-

concepute - a studiului civilizaţiilor primitive, practicilor lor magice şi religioase, instituţiilor lor şi reprezentărilor din care provin respectivele practici şi instituţii. Doar cu această condiţie viaţa mentală a primitivilor nu va mai fi interpretată de la bun început ca o formă rudimentară a vieţii noastre mentale. Şi atunci, ea ne va apărea ca o viaţă mentală complexă şi dezvoltată în felul ei. Este o viziune profundă, care impune să vedem în primitiv doar primitivul care este, nu un civilizat decăzut, şi să nu-l definim decît prin ceea ce nu este încă şi nu va putea fi niciodată pe de-a-ntregul.

Este un punct de vedere, repetăm, ce merită a fi subliniat şi care ar trebui transmis mai pe larg studenţilor în psihologie care vor să se consacre studiului diferitelor grupuri sociale, copii sau bolnavi mental. Levy-Bruhl susţine că nu serveşte la nimic dorinţa de a încerca explicarea gîndirii primitive în funcţie de psihologia individului:

> Fiind neglijate date esenţiale ale problemei, eşecul este sigur. La fel de bine, putem folosi, în ştiinţă, ideea unui spirit uman individual, presupus a fi lipsit de orice experienţă? Să merite oare osteneala o cercetare a modului în care acest spirit îşi reprezintă fenomenele naturale care se petrec în interiorul şi în jurul său? De fapt, nu avem nici o posibilitate de a şti ce ar putea fi un asemenea spirit. Şi oricît de departe am merge, oricît de primitive ar fi societăţile observate, nu vom întîlni niciodată decît spirite socializate, dacă putem spune aşa, invadate deja de o multitudine de reprezentări colective, care le sînt transmise prin tradiţie şi a căror origine se pierde în negura timpului (Levy-Bruhl, 1951, *Les Fonctions mentales dans les societes inferieures*. Paris, PUF, p. 14).

în consecinţă, anumite moduri de reprezentare, deci anumite moduri de gîndire, aparţin anumitor societăţi sau culturi. Cum societăţile şi culturile variază, la fel se va întîmpla şi cu reprezentările - ca urmare, şi cu gîndirea indivizilor. Fiecare are instituţiile şi cutumele sale distinctive, adică mentalitatea care îi este proprie. Ţinînd seama de diferenţele şi nu de asemănările dintre ei, se pot distinge două tipuri extreme : pe de o parte, mentalitatea prelogică a popoarelor primitive şi, pe de altă parte, mentalitatea logico-ştiinţifică a popoarelor civilizate. Levy-Bruhl nu vrea să spună că primitivii sînt incapabili de gîndire coerentă, ci doar că, în general, credinţele loi nu se compară cu gîndirea critică a savanţilor. Aceasta nu înseamnă că cei pe care îi numim primitivi sînt lipsiţi de inteligenţă şi comit erori; dimpotrivă, noi sîntem cei care nu le înţelegem modul de a raţiona şi credinţele. Să concluzionăm că am fi incapabili să le urmărim raţionamentele ? Cîtuşi de puţin, pentru că ele nu sînt lipsite de logică. însă dificultatea noastră în înţelegerea gîndirii şi urmărirea raţionamentului lor ţine de faptul că ei pleacă de la premise diferite de ale noastre, care nouă ni se par absurde. De exemplu, pentru aşa-zişii primitivi se pare că nu există moarte naturală: orice moarte este provocată de o altă persoană, pe scurt, de un duşman. Ni se pare absurd, pentru că noi plecăm de la premisa că moartea naturală este preponderentă. Deci, dacă ajungem la concluzii diferite, nu este pentru că primitivii raţionează eronat şi noi raţionăm corect, ci pentru că avem principii opuse.

2.1.2. Cîteva principii de reţinut

Să ne rezumăm la patru observaţii:

1. Pentru a înţelege credinţele magice sau religioase, este bine să se examineze reprezentările împărtăşite de colectivitate, în locul unei concentrări asupra reprezentărilor individuale.

2. Aceste reprezentări corespund unei societăți și unei culturi care adoptă un anumit mod de a gîndi și de a percepe lumea, pe scurt, care posedă o mentalitate proprie.
3. Fiind vorba de reprezentări, trebuie să considerăm credințele și raționamentele în relațiile dintre ele ca fiind opuse credințelor și raționamentelor luate izolat. Sau, pentru a folosi un termen din logică, trebuie să le privim holistic. Așa cum scria Evans-Pritchard (1945), Levy-Bruhl „a fost printre primii, dacă nu chiar primul care a subliniat că ideile primitivilor, care ne par atît de stranii, și uneori cu adevărat stupide atunci cînd le luăm ca fapte izolate, capătă o semnificație atunci cînd le privim ca parte dintr-un ansamblu de idei și comportamente în care fiecare parte are o relație inteligibilă cu celelalte" *(op.cit.,* p. 86). Astfel, cea mai mare parte a erorilor care au fost atribuite primitivilor nu mai sînt erori de îndată ce le privim în contextul unor reprezentări ce orientează gîndirea bărbaților și femeilor care trăiesc în cadrul culturilor respective.
4. Indiferent de civilizația căreia îi aparțin, toți oamenii dețin aceleași funcții mentale și sînt capabili de aceleași operații logice. Dacă se constată totuși că ei gîndesc diferit, nu este din cauza neputinței lor de a le pune în practică, nici datorită unei limitări a inteligenței lor. Motivele trebuie căutate în reprezentările sociale ale culturii lor, care îi orientează în direcții diferite, și în legătura dintre aceste reprezentări, care are o logică proprie. Pentru a sublinia mai bine opoziția între Frazer și Levy-Bruhl din acest punct de vedere, putem exprima lucrurile după cum urmează. Frazer afirmă că omul primitiv se înșală în raționamentele pe care le face trăgînd concluziile din informațiile ce-i parvin din realitate. Levy-Bruhl susține că primitivii, ca și oamenii extrem de civilizați, raționează în același mod. Dar pleacă de la „teorii" diferite pentru a explica realitatea. Iar dacă „teoria" inculcată la primitiv de către societatea sa este eronată din punct de vedere factual, concluziile sale vor fi și ele eronate, chiar dacă raționează impecabil.

Orice psiholog social va putea reflecta cu bune rezultate asupra acestor patru observații, deoarece nu și-au pierdut deloc din actualitate. Ele permit să înțelegem de ce un domeniu care a apărut în știința noastră, acela al cogniției sociale, nu a cunoscut o reală dezvoltare.

2.2. Reprezentări mistice și reprezentări științifice

Levy-Bruhl nu s-a limitat doar la observații critice la adresa predecesorilor sau a contemporanilor săi. într-o manieră de o finețe extraordinară, el a studiat mentalitatea prelogică a așa-zișilor primitivi. A descris apoi reprezentările lor colective în calitate de reprezentări mistice, deci impermeabile experienței și în afara oricărei verificări. Cu greu s-ar putea preciza ce înțelege el prin „mistică". Interpretarea cea mai prudentă ar fi aceea că el desemna prin acest cuvînt credința în forțe, influențe și acțiuni pe care simțurile nu le pot percepe. Fără îndoială, un om primitiv vede un obiect așa cum l-am vedea și noi, însă percepția lui diferă de a noastră. Cînd atenția lui se focalizează pe acest obiect, ideea mistică pe care el o asociază obiectului intervine și îl transformă profund, astfel

încît proprietăţile lui nu mai sînt nicidecum aceleaşi. Primitivii, ca şi oamenii civilizaţi, văd, de exemplu, o umbră. Dar dacă spun că o persoană îşi percepe umbra şi o recunoaşte ca fiind sufletul însuşi, este pentru că această credinţă în suflet se regăseşte în definţia pe care persoana respectivă o dă umbrei, în vreme ce pentru noi umbra nu este decît o privare de lumină.

Oricît ne-am strădui, nu am putea reda mai concret ideile lui Levy-Bruhl, fără a intra într-o expunere detaliată a materialelor etnografice, lucru pe care nu îl putem face în cadrul acestui capitol. Dar dorim să sugerăm o analogie familiară, fără a ofensa pe cineva. în contrastul dintre reprezentarea mistică şi reprezentarea ştiinţifică, există aspecte pe care le putem înţelege dacă ne gîndim la contrastul dintre teoria psihanalitică şi teoria behavioristă sau cognitivistă. Analogia pune în lumină faptul că o reprezentare mistică şi psihanaliza pun accentul pe forţe interioare, în vreme ce o reprezentare ştiinţifică - cum sînt behaviorismul şi cognitivismul - este interesată de forţele exterioare. Aceste instanţe imateriale, schimbătoare, mobile ca argintul viu, şi totuşi eficiente - ca de exemplu inconştientul, complexul, deochiul sau demonul reprezentărilor mistice - sînt inobservabile. Ele rămîn în mod clar inaccesibile calculatorului sau unui comportament care recunoaşte doar instanţe observabile.

Atingem astfel esenţialul. Reprezentările mistice ale aşa-zişilor primitivi au în comun dezinteresul faţă de evitarea contradicţiilor. Ele transgrsează cîteodată exigenţele logice manifestate în această privinţă, aşa cum fac pictorii, poeţii şi chiar reporterii şi, să nu uităm, visele noastre. Ele sînt prelogice pur şi simplu pentru că legătura care le uneşte se îndepărtează de legea majoră a logicii: necontrazicerea. Ceea ce nu înseamnă că legătura dintre aceste reprezentări se face la voia întîmplării, în funcţie de asocieri. Ele se supun unei legi pe care Levy-Bruhl o numeşte *legea participării mistice*. Conform acestei legi, o persoană (sau un obiect) poate fi totodată ea însăşi şi altcineva, altceva. De exemplu, la anumite popoare, un animal poate ţine de o persoană ; la altele, indivizii ţin de numele lor, aşa încît nu şi le dezvăluie, căci un duşman le-ar putea auzi şi ar putea avea astfel la discreţia lui pe proprietarul numelui. La alţii, un părinte ţine de copilul său, avînd drept consecinţă faptul că atunci cînd copilul suferă de o boală, părintele este cel care ia medicamentul în locul copilului. Toate aceste dependenţe formează astfel un sistem de categorii în care bărbaţii şi femeile civilizaţiilor tradiţionale îşi desăvîrşesc percepţiile, reacţiile emoţionale şi acţiunile reciproce. Treptat, se conturează un tablou al acestei mentalităţi primitive care a inspirat psihologia copilului a unui Piaget şi psihologia culturii a unui Vigotzky. In acelaşi timp, ipoteza intolerabilă a două raţionalităţi specifice, una a culturii tradiţionale şi cealaltă a culturii moderne, cîştigă o anumită verosimilitate, dar nu suficientă pentru a birui convingerea. înclinăm totuşi pentru această ipoteză, deşi asupra ei planează o îndoială ce nu poate fi înlăturată.

Plecînd de la elementele prezentate, putem schiţa o concluzie sumară. Frazer şi Levy-Bruhl au indicat căile de abordare a magicologiilor, a formelor de viaţă mentală - în ochii noştri exotice -, culturi lipsite de ştiinţă şi tehnică. Prima le explică prin erorile şi confuziile între real şi imaginar. A doua constă în căutarea în aceste magicologii a semnelor unei structuri şi unei reguli pe care cultura le impune membrilor săi, la fel cum cultura noastră ne impune regula non-contradicţiei în viaţa publică. Dacă aşa-zişii primitivi nu îi dau aceeaşi atenţie ca şi noi, asta nu înseamnă că nu cunosc regula non-contradicţiei, ci pentru că li se

impune, prin cultură, o altă regulă, aceea de participare, care nu are nimic misterios, nimic ceremonios. Există culturi care cer membrilor să mănînce elegant cu mîinile, în timp ce altele impun membrilor mînuirea cu o artă desăvîrşită a cuţitului şi furculiţei, pentru îndeplinirea aceluiaşi scop. în consecinţă, modul lor de viaţă diferă total. Dar asta nu înseamnă că cei care mănîncă cu mîinile nu ar putea, chiar dacă le repugnă, să utilizeze cuţitul şi furculiţa, şi *vice versa.* Pe scurt, Levy-Bruhl ne învaţă sensul diferenţei dintre mentalităţi, diferenţe care sînt profunde, însă nu exclusive. Cum ele nu se pot exclude reciproc, Levy-Bruhl estimează că mentalitatea logică nu va înlătura niciodată mentalitatea prelogică:

> în consecinţă, gîndirea logică, scrie el, nu va fi niciodată moştenitoarea universală a mentalităţii prelogice. Se vor menţine întotdeauna reprezentările colective care exprimă o participare intens simţită şi trăită, şi pentru care va fi imposibil de demonstrat fie contradicţia logică, fie imposibilitatea fizică. Mai mult, într-un mare număr de cazuri, ele se vor păstra, cîteodată pentru o foarte lungă perioadă de timp, *în ciuda* acestei demonstraţii. Sentimentul viu al unei participări poate fi suficient, mai departe, pentru contrabalansarea forţei exigenţei logice. Acestea sînt, în toate societăţile cunoscute, reprezentările colective pe care se fondează numeroase instituţii, şi în special multe dintre cele care implică propriile noastre convingeri şi practici morale şi religioase (Levy-Bruhl, 1951. *Les Fonctionş mentales dans les societes inferieures,* Paris, PUF, p. 452).

Remarca este plină de sens. Este uşor ca, utilizînd retorica şi trezind un pozitivism care nu doarme niciodată, să prezentăm cogniţia drept protejata afectivităţii şi socialului - este atitudinea predominantă, în acest moment, la cîţiva psihologi sociali. în pofida timpului, textul ne aminteşte de experienţa bunului simţ.

3. Logica experţilor şi prelogică „novicilor"

3.1. Explicaţiile şi atribuirea cauzelor

în zilele noastre, dezbaterea s-a îndepărtat de Frazer, Levy-Bruhl şi contemporanii lor. Participanţii la numeroasele controverse pe tema raţionalităţii sau a raporturilor dintre logică şi ştiinţa populară aleg acum ca punct de plecare pe Fodor, Kuhn şi Stich. Totuşi, în mare parte, aceste discuţii par să meargă în gol: ele nu se bazează direct sau suficient pe problema formulată de Levy-Bruhl, aceea a raportului dintre cunoaştere şi credinţă, magie şi ştiinţă sau cultură tradiţională şi cultură modernă. Mai multe raţiuni incită de fapt la o nouă trecere în revistă a problemei şi manierei de abordare :

1. Frazer, Levy-Bruhl şi contemporanii lor compară ceea ce se poate numi gîndirea „oficială" a culturilor, regrupînd religia, magia, ştiinţa sau totalitatea cunoştinţelor, credinţe şi practici, sistematizate şi sancţionate de instituţiile respective. Or, aşa cum regulile metodei ştiinţifice nu exprimă ceea ce fac oamenii de ştiinţă în activitatea lor de cercetare, nici maximele şi explicaţiile magice nu explică modul în care gîndeşte un magician şi motivul pentru care el şi membrii grupului său cred în practica respectivă.

2. Există, fără îndoială, o asimetrie între termenii aflați în comparație atunci cînd așezăm, pe de o parte, cultura așa-zis primitivă și, pe de altă parte, cultura modernă. în prima, se analizează credințe și practici mai mult sau mai puțin împărtășite de ansamblul grupului sau de o parte a lui. în vreme ce în a doua se consideră reprezentativ pentru ansamblu un domeniu de cunoștințe - știința - propriu unei elite ale cărei logică și limbaj rămîn departe de masa largă a societății. Pentru a oferi o imagine sugestivă, să-l comparăm pe aducătorul de ploaie melanezian cu Einstein. Nimic uimitor, în afara diferenței izbitoare dintre unul și celălalt. Dar este foarte posibil ca această diferență să dispară dacă se analizează modul de gîndire al „primitivului" mediu și cel al „civilizatului" mediu, în confruntarea cu problemele existenței lor cotidiene.
3. Independent de aceste chestiuni referitoare la gîndirea „oficială" și asimetria termenilor de comparație între societăți, problema lui Levy-Bruhl se pune în termeni clari „în interiorul" unei singure societăți, a noastră. Este suficient să răsfoiești cărțile sau revistele de mare tiraj pentru a-ți aminti că se menține o dualitate între medicina naturistă și cea organică, între credințele magice și convingerile științifice, între credințele tradiționale și cele moderne etc. Se creează adeseori impresia că aceste diferențe nu au nici o importanță, neafectînd cu nimic afirmația că o cultură ca a noastră este predominant științifică și rațională. Această caracterizare subestimează în zadar distincția existentă între reprezentările științifice și cele ale bunului simț (Moscovici, 1961), căci respectiva distincție rămîne fundamentală pentru cei ce vor să înțeleagă funcțiile mentale umane.
4. în sfîrșit, modul de definire a raționalității însăși și a criteriului său a evoluat. Raționalitatea clasică este, după cum se știe, *deterministă*. Ea izolează ne-contradicția cu titlu de criteriu al operațiilor logice și intelectuale. Or, raționalitatea contemporană a științei însăși se dorește a fi *statistică* și se dă drept criteriu probabilitatea. Această schimbare profundă afectează locul pe care îl recunoaștem dezordinii, incertitudinii și sensul pe care îl îmbracă informația. Se înțelege atunci că ne-raționalitatea apare în zilele noastre ca o violare a raționamentelor statistice și a legilor probabilității.

Să examinăm acum implicația mai generală a acestor factori diferiți. în particular, rolul lor în cercetările efectuate pentru studierea operațiilor mentale ale „civilizatului mediu" în fața rezolvării unor probleme de bun simț. Pentru aceasta, se procedează la o distincție între „novice" și „expert" din punctul de vedere al cunoașterii pe care o posedă unul sau celălalt, relativ la regulile de logică sau de statistică. Ei sînt opuși, ca un om de știință „amator" sau „intuitiv" față de cel profesionist, primul utilizînd știința populară, iar al doilea - știința savantă (Moscovici și Hewstone, 1984).

Evident, diferența reproduce în mod sugestiv în cultura noastră diferența presupusă între culturile tradiționale și cultura modernă. Și aici, ca în majoritatea acestor experiențe, norma de raționalitate căreia expertul i se supune este cea exprimată de legile probabilității. Cu alte cuvinte, el ia în considerare posibilitatea ca hazardul, chiar și în problemele umane, să fie condiția regularităților care se observă și care guvernează judecata în funcție de frecvența evenimentelor pe care le relevă. Altfel spus, operațiile mentale corecte sînt specifice așa-numitului *om statistic*. Și asta pentru că, începînd cu secolul XX, legile statistice sînt luate ca model în orice domeniu, inclusiv pentru inteligență (Hacking, 1990). Nu

excludem posibilitatea abordării acestor cercetări în manieră antropologică, nerealizată decît cu mici excepții pînă în prezent (Schweder, 1977).

Mauss scria că magia este o variațiune pe tema cauzalității. Or, tema cauzalității a făcut obiectul unei admirabile serii de cercetări. Kelley (1967), care este inițiatorul ei, presupune *că* oamenii rațonează ca niște savanți naivi. Adică spiritul lor lucrează pe baza modelului statistic al analizei de variantă, pe care fiecare dintre noi îl învață la școală. Pentru a explica un fenomen sau un eveniment dat, oamenii de știință caută în datele lor o variație a două evenimente concomitente, dorind să descopere cazurile în care *A* precede *B* și variază întotdeauna în același timp cu *B* și numai în raport cu *B,* pentru a putea concluziona că *A* este cauza lui *B.* într-un mod asemănător, pentru a explica din ce cauză celelalte persoane acționează, iubesc, sînt în șomaj etc, oamenii încearcă să obțină trei informații: *consecvența* comportamentului - reacționează identic și în alte situații sau în alte momente? -, *caracterul distinctiv* al comportamentului - este singurul care se comportă astfel ? - și, în fine, *consensul* - cum se comportă alte persoane în aceeași situație ?

Să luăm un exemplu. Să presupunem că, la cursul de psihologie socială, profesorul Dupont critică teoria reprezentărilor sociale, iar un student vă întreabă de ce. După Kelley, ar trebui să vă asigurați dacă nu cumva obiceiul profesorului Dupont este de a critica în general orice teorie. în acest caz, veți concluziona, probabil, că profesorul Dupont este un spirit foarte critic. Să presupunem că, asistînd la alte cursuri, descoperiți că aproape toată lumea critică teoria reprezentărilor sociale. Veți putea susține atunci că această teorie nu este foarte atrăgătoare și că nu are deloc adepți. în fine, dacă profesorul Dupont critică doar teoria reprezentărilor sociale, pe care nimeni altcineva nu o critică, veți deduce fără îndoială că acest comportament distinctiv rezultă dintr-o atitudine particulară a profesorului Dupont față de teoria respectivă: îi displace profund.

Să fie însă adevărat că indivizii își reprezintă lucrurile conform acestei metode statistice, așa cum sugerează Kelley ? Fără îndoială că rațonează așa în numeroase situații - cel puțin asta ne învață unele experiențe, al căror prototip este aceea a lui McArthur (1972). Cu titlu de exemplu, el analizează fraza următoare: „Comedianul îl face pe John să rîdă". Rîsul acesta poate fi provocat de ceva ce ține de persoană (John), de condiții (împrejurările în care John rîde) și de stimuli (comedianul). Variabilele independente constituie cele trei moduri posibile de apreciere a variației efectelor :

- variația în raport cu alte persoane care exprimă o judecată asupra situației, deci consensul existent cu privire la această informație;
- variația în timp, de exemplu pentru a ști dacă John rîde și în alte împrejurări, deci consistența informației;
- variația cu privire la stimuli, pentru a ști dacă rîsul este asociat, de exemplu, condițiilor sau altor stimuli, deci caracterul distinctiv al informației.

Experiența lui McArthur (1972) a dovedit că într-adevăr așa stau lucrurile și că, în general, pentru a atribui o cauză rîsului lui John, oamenii folosesc cele trei genuri de informație. După care s-a înțeles că această concluzie este mai puțin adevărată atunci cînd oamenii trebuie să extragă diferitele tipuri de informație din desfășurarea normală a evenimentelor. Se constată îndeosebi faptul că nu sînt întotdeauna prea abili în evaluarea covariației între evenimente. Reușita lor

depinde în bună parte de faptul că au sau nu reprezentări sociale corespunzătoare în privința sensului efectelor observate. Astfel, de exemplu, Golding și Rover (1972) au dovedit că presupuneri făcute cu privire la cauzele unui comportament, specific au determinat observatorii să vadă variații concomitente acolo unde nu existau, neglijînd variații concomitente în timp.

Înainte de a continua, trebuie subliniat că, în pofida diferențelor dintre cutare sau cutare experiență, perspectiva de ansamblu nu a fost serios afectată, cel puțin pînă la a acorda atenție următorului fapt: dacă veți observa comportamentul sau evenimentele ce afectează viața cuiva, vă veți găsi de multe ori în fața unei dileme. Pentru a ilustra, să presupunem că discutați cazul unui student care nu a reușit la un examen oral. Vor fi întotdeauna studenți care să atribuie acest eșec fie studiului insuficient, fie timidității, chiar lipsei înclinațiilor oratorice, în vreme ce alții vor insista pe severitatea examinatorului, pe ghinion, sau pe faptul că studentul respectiv își cîștigă singur existența, neavînd astfel suficient timp pentru a-și pregăti examenul. Fiecare dintre noi cunoaște o mulțime de alte exemple : o femeie care trebuie să explice purtarea urîtă a soțului, o mamă - problemele copiilor, prieteni - micile trădări inerente unei îndelungate prietenii.

Or, majoritatea covîrșitoare a studiilor descrise de Nisbett și Ross (1980) în cartea lor dedicată judecății umane dovedesc că explicațiile noastre sînt supuse greșelii. Și nu oricărei greșeli, ci supraestimării importanței factorilor personali sau interni în raport cu factorii situaționali sau externi, atunci cînd se explică motivele unui comportament social (vezi capitolul VII). Acesta este motivul pentru care, explicînd din ce cauză Pierre este șomer sau nu reușește la examene, există tendința de a invoca mai curînd trăsături de caracter (este leneș, distrat, nu caută de lucru) decît factori situaționali (examenul e prea dificil, nu se găsește de lucru în zonă). Ceea ce-i poate face pe oameni să creadă că între motive și comportament ar exista mai multă consistență decît în realitate. O experiență ingenioasă a lui Ross *et al.* (1977) ilustrează în ce măsură este subestimată influența rolurilor sociale atunci cînd se explică atitudinea și comportamentul cuiva. într-una din condițiile experimentului, ei organizează un joc de întrebări și răspunsuri, atribuind - la întîmplare - subiecților unul din cele două roluri posibile : conducător de joc, a cărui misiune constă în pregătirea unor întrebări dificile pentru candidat; și rolul candidatului, cel care trebuie să răspundă. Un observator - subiectul naiv - asistă la acest joc și apreciază apoi cunoștințele generale ale conducătorului de joc și ale candidatului.

Evident, aceste două roluri modelează comportamentul participanților. Conducătorul de joc este văzut ca avînd tendința de a pune întrebări mai curînd dificile, bazate pe cunoștințe ascunse, ca în emisiunea lui Philippe Bouvard, *Les grosses tetes,* de genul: „în ce an a murit Thomas Jefferson? ", „Cine a cîștigat Turul Franței în 1946? ". Doar punînd asemenea întrebări, conducătorul de joc este considerat ca fiind genial, în vreme ce candidatul, încolțit cu aceste întrebări surprinzătoare, are mari șanse să nu știe să răspundă la toate, ceea ce determină aprecierea lui ca incompetent, dacă nu inculț. Rezultate asemănătoare au fost obținute de Ross *et al.* (1977). Observatorii au apreciat că, față de candidați, conducătorii de joc aveau mult mai multe cunoștințe. Părere cu atît mai surprinzătoare cu cît rolurile fuseseră distribuite la întîmplare, ceea ce observatorii nu știau. însă aceștia din urmă nu au ținut cont de influența rolurilor sociale, făcînd o apreciere a participanților la jocul respectiv în așa fel încît au atribuit constatările lor unor factori personali.

Nu ar fi foarte grav dacă această eroare fundamentală s-ar produce doar în asemenea cazuri. însă implicațiile ei nu se opresc aici. Să luăm o reacție foarte obișnuită față de un actor care joacă un rol de „trădător" sau de „asasin" - mulți oameni îl detestă sau adoptă față de el o atitudine agresivă. Sau să ne gîndim la felul în care sînt priviți unii șomeri: „Profită de indemnizații; dacă s-ar strădui, ar găsi de lucru! ". Aceste două judecăți ar putea fi corecte ; dar mai plauzibil este faptul că ele reprezintă tendința de a explica acțiunile oamenilor prin prisma personalității lor, neglijînd factorii de situație. Oricare ar fi importanța ei, nu este mai puțin adevărat că insistența pe această *eroare fundamentală de atribuire* a avut un efect pervers în psihologia socială. într-adevăr, ea a stîrnit interesul cercetătorilor îndeosebi asupra deviațiilor cognitive. Ceea ce Ross (1977) recunoaște de bună voie, scriind:

> Unu! din scopurile cercetării și teoriei contemporane care dobîndește o tot mai mare importanță nu-l constituie schemele logice care facilitează înțelegerea consensului și controlului social efectiv, ci sursele de bias-uri sau de distorsiuni sistematice ale judecății, care conduce psihologul intuitiv la interpretarea eronată a evenimentelor, deci la un comportament rău adaptat în plan personal, dăunător în plan social, și care intrigă de multe ori pe psihologul social atunci cînd încearcă să înțeleagă un asemenea comportament (Ross, 1977, „The intuitive psychologist and his shortcomings", în L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, 10, p. 181).

Nu ne miră deloc faptul că psihologii sociali au optat pentru acest scop. Din clipa cînd au ales ca premisă posibilitatea explicării formelor de gîndire socială pornind de la gîndirea individuală (Wyer și Srull, 1986), ei au urmat, logic, calea lui Frazer. Or, aceasta duce la concluzia că oamenii - novici - realizează în viața obișnuită aceleași operații mentale ca și experții (de exemplu în psihologie), dar mai puțin bine decît ei, care sînt de profesie. Și, la fel cum Frazer presupunea că „primitivii" și-au format credințele magice și religioase prin inducție, pornind de la observarea fenomenelor naturale, și psihologii sociali, urmînd teoria cogniților sociale, presupun că „civilizații" își formează credințele în viața de zi cu zi, explică purtările celuilalt în manieră inductivă, altfel spus, pornind de la observarea acestor comportamente și a informațiilor de care dispun.

în concluzie, dacă oamenii comit această eroare fundamentală care constă în explicarea evenimentelor și acțiunilor printr-o cauză personală în loc de una situațională, motivul pare evident: ei se înșală în aplicarea legilor statistice. Deci nu sînt buni statisticieni. Cine ar putea să nege lucrul ăsta? în plus, ar trebui să se asigure că legile operațiilor mentale sînt legi de natură statistică, și că indivizii își formează o opinie asupra comportamentelor sau relațiilor cu celălalt într-o manieră inductivă. Ceea ce este mai puțin sigur. Oricum, se poate spune totuși că „civilizatul", ca și așa-zisul primitiv, preferă explicațiile în termeni personali, celor în termeni impersonali.

3.2. Raționamente, probabilități și euristici

Nu putem arunca peste lume și oameni privirea atotcuprinzătoare a lui Dumnezeu. Să luăm deci un exemplu simplu : cumpărarea unei mașini de scris. Nu cunoaștem în detaliu modul ei de funcționare. Și, fără îndoială, nimeni nu a estimat tarifele de reparație pentru acest model special. Părerea pe care ne-o facem

despre respectiva maşină depinde de preferinţele noastre personale, ca de altfel şi de limitările noastre. Tot ce se ştie provine din publicitatea care i-a fost făcută, nu fără oarecare exagerări. Dacă ceva atît de banal cum este cumpărarea unei maşini de scris poate să necesite atîtea informaţii, ne putem imagina dificultăţile întîmpinate în luarea unor decizii mai importante : înscrierea unui student la doctorat, alegerea unui prieten, întreprinderea unei călătorii. în toate aceste cazuri sîntem obligaţi să folosim informaţiile de care dispunem. Altfel spus, trebuie să raţionăm folosind sinteze şi proceduri accelerate, deci să utilizăm *euristici.*

Euristica este o strategie simplă, dar adeseori aproximativă, întrebuinţată pentru a depăşi o situaţie sau pentru a rezolva o problemă. Iată cîteva exemple : „Dacă o ecuaţie se găseşte într-un manual de fizică, ea trebuie să fie corectă" ; „Mai multe perechi de ochi văd mai bine decît una singură" ; „Dacă o persoană este bronzată, înseamnă că şi-a petrecut vacanţa în Sud". Euristicile nu necesită raţionamente, fiind suficientă alegerea strategiei potrivite şi aplicarea directă la problema de rezolvat. Pot fi opuse unui raţionament mai elaborat care ne determină să privim o problemă din mai multe puncte de vedere şi să cîntărim cît mai multe informaţii înainte de a stabili diferitele soluţii în amănunt. Să analizăm aşadar cele două categorii de euristici mai des întrebuinţate : mai întîi aceea de reprezentativitate, şi apoi aceea de disponibilitate.

3.2.1. Euristica de reprezentativitate

După Tversky şi Kahneman (1974), care au propus termenul, euristica de reprezentativitate utilizează asemănarea şi identitatea dintre două obiecte pentru a se dovedi că primul obiect acţionează la fel ca al doilea. Astfel, ştim că îmbrăcămintea de calitate superioară este adesea mai scumpă. Dacă privim două cămăşi într-o vitrină, una este mai scumpă decît cealaltă. Este oare una mai bună decît alta ? Bineînţeles, pentru că un preţ mai mare este, prin convenţie, un atribut al produselor de calitate. în general, această euristică se aplică atunci cînd trebuie să stabilim dacă un obiect sau un eveniment aparţine unei anumite categorii. De exemplu, este vorba de emiterea unui raţionament de probabilitate cu următorul conţinut: „Care este probabilitatea ca obiectul *X* să aparţină clasei y? ", „Care este probabilitatea ca evenimentul *X* să producă evenimentul *Y?* ". Răspunzînd la astfel de întrebări, oamenii sînt înclinaţi să considere probabilitatea ca funcţie a gradului în care *X* este reprezentativ pentru *Y,* după caracteristica aleasă. Cînd *X* este reprezentativ pentru - şi asemănător cu - *Y,* probabilitatea ca *X* să aparţină clasei yeste ridicată. Şi invers, este scăzută dacă nu se consideră a fi reprezentativ sau asemănător. Dar, pentru a da un răspuns corect în aceste condiţii, trebuie formulată o idee despre frecvenţa cu care obiectul sau evenimentul se produce, şi e nevoie să ştim pînă la ce punct, mai precis, este el reprezentativ pentru populaţie. De exemplu, a şti dacă o tînără blondă are mai multe şanse de a fi sudeză decît tunisiană depinde de o anumită idee cu privire la frecvenţa blondelor în rîndul populaţiilor respective.

Or, spre marea surprindere a cercetătorilor (Kahneman şi Tversky, 1972 ; Tversky şi Kahneman, 1974), se constată că de cele mai multe ori oamenii nu ţin cont în primul rînd de această probabilitate de bază, şi nici de frecvenţa ocurenţelor. Asemenea erori nu sînt răspîndite numai în cadrul populaţiei în

general, ci și printre psihologii experimentali. în general, ne încredem mai mult într-o asemănare - chiar și vagă - decît în frecvența efectivă a unui comportament sau a unui tip de persoană în rîndul unei populații. Prima informație pe care o primim despre o persoană - sex, rasă, farmec sexual, statut social - este Jratată de obicei ca reprezentativă. Numeroase cercetări au arătat că majoritatea oamenilor, se grăbesc să considere că cei frumoși au mai mult succes, sînt mai sensibili, mai amabili și mai agreabili decît cei lipsiți de frumusețe. Persoanele cu un statut social elevat - după cum le arată îmbrăcămintea pe care o poartă și manierele lor - sînt respectate și li se acordă o stimă deosebită. Magazinele de mare tiraj sau saloanele de frumusețe se bazează pe aceste erori euristice, explicînd clienților cum să profite de ele : purtînd haine la modă, avînd o coafură și un machiaj bine alese, care să le pună în evidență farmecul personal.

Să mergem mai departe. Se pare că uneori este suficient un singur eveniment frapant pentru a fi considerat apoi ca reprezentativ pentru populația în rîndul căreia s-a produs, cu condiția să manifeste o neregularitate, să prezinte un caracter extrem. De exemplu, cînd se verifică o serie de evenimente din care lipsesc configurații cu caracter sistematic, ea apare în ochii indivizilor drept reprezentativă pentru cauzalitate, fiind deci considerată mai probabilă. Cînd se cere subiecților unei experiențe să analizeze cazul familiilor cu șase copii (trei băieți și trei fete), și li se prezintă următoarele două secvențe : 1) BBBFFF ; 2) FBBFBF, ei rețin a doua secvență ca fiind mai probabilă, prima părîndu-li-se - pentru că este regulată - mai puțin reprezentativă pentru cauzalitate. Or, din punct de vedere statistic se știe că nu există nici o diferență între aceste două secvențe, care au cam aceeași probabilitate de a se manifesta.

într-un cuvînt, avem tendința să judecăm probabilitatea în funcție de asemănare, și nu asemănarea în funcție de probabilitate. Vom reveni asupra acestui punct.

3.2.2. Euristica de disponibilitate

Euristica de disponibilitate se raportează în general la tendința pe care o avem de a judeca evenimentele ca fiind frecvente, probabile sau eficiente în plan cauzal, în măsura în care ele sînt ușor disponibile în memoria noastră. Mai exact, în măsura în care exemplele sau asocierile legate de cutare obiecte sau evenimente vin în mintea persoanei care percepe acest obiect sau eveniment. Din ce motiv individul face acest tip de raționament? Mai întîi, pentru că pleacă de la presupunerea că, dacă exemplele clasei de obiecte sau evenimente a cărei frecvență se încearcă a fi estimată vin în mintea persoanei cu o ușurință deosebită, înseamnă că acestea trebuie să fie foarte numeroase. Nu trebuie să se insiste asupra înrudirii dintre euristica de disponibilitate și cea de-a doua lege a asocierii ideilor, *asocierea prin contiguitate*.

Să luăm de exemplu un caz foarte frecvent, cel al comportamentelor extreme. Se spune adesea că ele au o „greutate" mai mare în evaluarea unei persoane sau a unui grup. Este ceea ce au căutat să stabilească Rothbart *et al.* (1978) în cadrul unei experiențe în care subiecților li s-a prezentat un grup de cincizeci de persoane, cerîndu-li-se să le aprecieze înălțimea. Pentru toți subiecții, distribuția de frecvență a înălțimilor are o medie egală cu 1,75 m, cu 20% din indivizi a căror înălțime depășea 1,80 m. Pentru jumătate din subiecții acestei experiențe, persoanele--stimul a căror înălțime era mai mare de 1,80 m depășesc nu cu mult această

măsură. în cea de-a doua condiție - cînd există o frecvență mai mare a înălțimilor extreme -, subiecții furnizează o estimare semnificativ mai mare de persoane cu o înălțime peste 1,80 m, în raport la subiecții celeilalte condiții, care au observat o serie de înălțimi moderate. De fapt, frecvența evenimentelor extreme este percepută ca fiind mai mare decît aceea a evenimentelor „moderate". în particular, există tendința de a estima frecvența persoanelor cu atribute fizice extreme ca fiind mai mare decît aceea a aceluiași număr de persoane ale căror atribute nu sînt extreme.

într-o a doua experiență, aceiași autori au furnizat subiecților informații despre membrii a două grupuri, cu privire la faptul că unii sînt acuzați de un delict oarecare. Materialul experimental este stabilit în așa fel încît frecvența comportamentelor ilegale să fie aceeași în ambele grupuri; dar, în unul dintre grupuri gravitatea delictelor este mai mare. Cînd subiecții sînt invitați să menționeze în mod succesiv informațiile referitoare la cele două grupuri, ei supraestimează frecvența cazurilor de criminalitate din cadrul grupului în care delictele sînt mai grave. Ținînd cont de euristica de disponibilitate, se înțelege că cele mai frapante exemple, crimele sau delictele cele mai grave, au suscitat o asociere puternică între memoria actelor și raționamentul bazat pe ele.

Fără să urmărim a trage concluzii pripite din această experiență și din multe altele (Arcuri, 1985) care o confirmă, să ne gîndim la efectele televiziunii. Dacă dorim să înțelegem felul în care televiziunea își selecționează informațiile, trebuie să plecăm de la vechea *legea a lui Park*. Ea enunță faptul că informația trebuie să surprindă. De exemplu, nu este o noutate dacă un cîine mușcă un om. Dar dacă un om mușcă un cîine, atunci este într-adevăr ceva nou. Rezultă de aici - și se poate observa lucrul ăsta - că televiziunea selecționează cazuri extreme, și mai ales cazuri extreme negative, pentru că, după cum știm de altfel, informațiile disonante și negative au efecte cognitive mai accentuate. Este adevărat că vom fi mai impresionați dacă vom vedea zece tineri, ce locuiesc într-un imobil, pe cale de a comite o agresiune, decît dacă am vedea alți șaizeci de tineri ce locuiesc în aceeași clădire, care urmăresc în liniște un meci de fotbal. în lumina acestor experiențe, vedem, în plus, că raționamentele telespectatorilor în legătură cu toți tinerii ce locuiesc în acest imobil vor fi extreme. Și acum știm de ce nu poate fi altfel. Acest lucru explică modul în care mass-media pot contribui la formarea opiniei publice față de o persoană sau un grup.

Vă întrebați, fără îndoială, dacă aceeași euristică intervine în relațiile interpersonale. Da, cu siguranță. Și ea nu poate interveni decît în sens „egocentric", deoarece lucrurile care ne privesc sînt cele mai disponibile în momentul cînd judecăm frecvența anumitor acte. Ross și Sicoly (1979) distribuie la 37 de cupluri căsătorite un chestionar cuprinzînd o primă serie de întrebări în care se cerea fiecărui membru al cuplului, separat, să indice gradul de responsabilitate pe care îl atribuie în raport cu douăzeci de activități cotidiene diferite : cine pregătește masa, face curățenie în casă, administrează banii etc. A doua parte a chestionarului cere subiectului să dea exemple de contribuție la fiecare activitate în parte, rugîndu-l să-și amintească fie propriul comportament, fie pe cel al soțului.

Din cele 37 de cupluri care au participat la realizarea studiului, în 27 de cazuri, fiecare dintre soți își supraestimează responsabilitatea în 16 din 20 de activități luate în considerare. Fiecare își amintește mai bine propria contribuție decît pe cea a partenerului. Mai mult, s-a constatat o corelație deosebită între

contribuţia proprie şi supraestimarea atribuirii de responsabilitate. Cu siguranţă, acest gen de bias este frecvent în majoritatea relaţiilor dintre părinţi şi copii, profesori şi elevi, prieteni etc. Ar trebui să ne amintim de lucrul ăsta în momentele delicate pe care le traversează orice relaţie.

Oricum ar fi, observăm că raţionamentul „novicilor" ce sîntem cu toţii 'într-un domeniu sau altul tinde să neglijeze nivelul de frecvenţă a unui act, de exemplu corelaţiile între evenimente şi „greutatea" lor. Deci acest raţionament este, în cea mai mare parte a timpului, supus unui bias, confundînd impresii interioare cu fapte exterioare. în general, se pare că transgresăm regulile de probabilitate şi nu luăm prea mult în considerare informaţiile statistice, în aşa fel încît de multe ori facem inferenţe prea puţin raţionale - şi fie tragem concluzii după o precipitare periculoasă, fie ne lăsăm guvernaţi de cazurile extreme. Unii resping această viziune puţin umbrită a spiritului uman, considerînd-o, la fel ca filosofol american Dennett (1989):

> ... o iluzie produsă de faptul că aceşti psihologi încearcă în mod deliberat să creeze situaţii care provoacă răspunsuri iraţionale... Şi cum sînt buni psihologi, reuşesc pînă la urmă. Nimeni nu ar angaja un psiholog ca să dovedească faptul că oamenii vor alege mai degrabă un concediu plătit decît o săptămînă în închisoare, dacă li se oferă posibilitatea de a alege. Cel puţin nu în cele mai renumite departamente de psihologie *{op.cit.,* p. 52).

Observaţiile de mai sus conţin o doză de adevăr, dar care nu este considerabilă. Adevărul este că majoritatea acestor experienţe evită să se refere la contextul raţionamentului şi la semnificaţia pe care o are în ochii celui care îl exprimă. Dar acesta nu e un motiv suficient pentru a nu ţine cont de ceea ce ne învaţă ele despre bias-urile noastre intelectuale şi cauzele lor, aspecte ce pot fi considerate ca fiind sigure din punctul de vedere al reflecţiei şi experienţei cotidiene. Mai mult, trebuie să se recunoască faptul că aceste erori sînt curente. Cu siguranţă, nu este uşor de explicat de ce utilizăm aceste euristici sau comitem greşeli. După cum am indicat deja cu mult timp în urmă (Moscovici, 1961), este posibil ca în raţionamentul nostru să intre în calcul trei factori:

1. Asupra noastră se exercită o presiune socială, obligîndu-ne să realizăm inferenţe fără a avea timp să reflectăm cu calm la problemele respective.
2. Cea mai mare parte dintre noi nu dispune de suficiente cunoştinţe sau informaţii atunci cînd este vorba de formarea unei opinii; şi, de îndată ce se oferă o posibilitate de a suplini această lipsă, de îndată ce ne trece prin minte un proverb sau o prejudecată, de exemplu, imediat ne folosim de ele.
3. In final, şi nu în ultimul rînd, cuvintele noastre, reprezentările sau metaforele ne duc mai repede spre o concluzie decît reflecţiile noastre. Iată de ce nu este greşit, într-un sens, să spunem că „gura noastră gîndeşte mai repede decît creierul".

Dar nu este exclus ca aceşti trei factori pe care tocmai i-am enumerat să corespundă unei exigenţe mai profunde a societăţii, căutînd să se înarmeze împotriva schimbărilor bruşte şi a mişcărilor intempestive de opinie. Se spune de mult timp că gîndirea noastră - mai ales cea socială - tinde să-şi conserve cuceririle, să protejeze cunoştinţele, normele, credinţele şi explicaţiile deja existente. Prin exemplele noastre am constatat că prima informaţie primită este aproape întotdeauna cea mai eficientă; categoriile memoriei uşor disponibile sînt

utilizate în exces în formarea credinţelor ; euristicile sînt adeseori folosite fără discernămînt, prin exagerarea asemănărilor. Astfel, lumea socială se menţine cu titlu de loc stabil şi previzibil. Este un aspect care ar merita mai mult decît doar aceste comentarii fruste.

4. Concluzii

Oricare ar fi destinul acestor explicaţii, revenim - pentru a încheia - la comparaţia care ne preocupă şi mai ales la analogia profundă care există între cele două legi de asociere a ideilor şi cele două euristici utilizate în tratarea informaţiilor. De altfel, între ele există mai mult decît o analogie, deoarece şi unele şi altele împărtăşesc aceeaşi viziune despre psihologia umană. Adică o psihologie care consideră că ideile sau cogniţiile sînt de natură „atomistică" şi sînt combinate într-o manieră empirică de către individ. în antropologia lui Frazer, acest individ este întrupat de magicianul primitiv şi, pentru o parte din psihologia socială de astăzi, de omul de ştiinţă naiv sau novicele, după expresia consacrată. în lumina a numeroase experienţe efectuate într-o manieră riguroasă, se constată că aproape aceleaşi erori pe care le fac magicienii primitivi le comit şi contemporanii noştri „civilizaţi". După părerea psihologilor sociali Fiske şi Taylor, fiinţele umane - dar ar fi mai nimerit să spunem : noi, ca fiinţe umane - sînt avare din punct de vedere cognitiv. Asta înseamnă că noi căutăm întotdeauna să ne păstrăm energia mentală simplificînd problemele complexe, neglijînd o parte din informaţie pentru a reduce încărcările noastre cognitive sau utilizînd în exces o altă parte a informaţiei pentru a ne scuti de noi cercetări. Din acest unghi şi pentru motive asemănătoare, am fi la fel de prelogici cum erau aşa-zişii primitivi întîlniţi în secolul trecut de misionari şi antropologi.

Dar este prelogica noastră identică cu a lor ? Din punctul de vedere al legilor asociaţiei de idei, vom spune că da. Dar insistînd puţin mai mult asupra întrebării, ar trebui să nuanţăm răspunsul. La citirea observaţiilor şi analizelor cunoştinţelor şi practicilor magice de altădată, toată lumea pare a fi de acord că ele exprimă o înclinare spre credinţa că toate actele şi toate evenimentele au o cauză. Bergson rezumă această tendinţă prin formula: „Nu există întîmplare". Altfel spus, nu se întîmplă nimic care să nu fie determinat, şi chiar supradeterminat. Trebuie să înţelegem în aceeaşi manieră bias-ul „civilizaţilor" ? Nu s-a pus această întrebare, pentru că nu s-a realizat o apropiere a rezultatelor antropologiei de cele ale psihologiei - dar nu vedem aici un motiv pentru a nu căuta un răspuns.

Ipoteza pe care o propunem este următoarea. Fiecare este de acord că ştiinţa clasică presupune că putem cunoaşte mişcarea unui corp sau a unui sistem individual şi, plecînd de la condiţiile iniţiale, putem explica această mişcare şi prevedea evoluţia sistemului. Or, introducerea legilor de probabilitate în termodinamică, biologie etc. a fost motivată de faptul că nu pot fi cunoscute condiţiile iniţiale şi mişcarea unui obiect sau a unui sistem individual, de exemplu a unui atom. în schimb, ea ne permite explicarea şi anticiparea mişcării unui mare număr de indivizi, cum ar fi o cantitate importantă de atomi, o populaţie de animale sau o mulţime de indivizi. Acestea fiind date, s-ar putea spune că

„novicele" sau omul de știință „intuitiv" comite eroarea de a acționa asupra indivizilor; el crede că poate explica sau anticipa comportamentele lor, cînd de fapt ar trebui să acorde atenție celor în număr mare, în masă, singurii capabili să suporte un tratament statistic. Fapt este că nu putem trece de la cunoașterea indivizilor la cunoașterea în ansamblul lor, și nici invers. Parafrazîndu-l pe Iîergson, s-ar putea spune că „novicele" este prelogic deoarece, pentru el „nu există număr mare", căci acesta este de neatins și nu se încadrează în viața obișnuită. Pe scurt, nu este exclus ca toți oamenii să fie prelogici în viața cotidiană, dar nu în același mod în toate culturile.

O întrebare rămîne fără răspuns: de ce există aceste bias-uri sau de ce comitem aceste greșeli ? Majoritatea psihologilor sociali s-au gîndit într-o perioadă (Nîfcbett și Ross, 1980) că fenomenul se datorează limitării cognitive a creierului nostru atunci cînd tratează informația. Dar s-a renunțat la explicația dată pe măsură ce s-a abandonat modelul de cogniție socială, din două motive : pentru că nici nu se putea înțelege această iraționalitate sistematică a indivizilor, nici nu se putea demonstra specificitatea sa psiho-socială. După părerea lui Western (1991):

> Modelele principale întrebuințate de cercetătorii din domeniul cogniției sociale s-au bazat, în mod tipic, pe rezultatele unor cercetători ce aplică metode utilizate în știința cognitivă pentru a studia cogniția socială, de exemplu a prezenta subiecților liste de adjective sau mici ilustrații, înlocuind un conținut social cuunulnon-social. Totuși, o asemenea procedură nu este valabilă decît dacă se presupune exact ceea ce trebuie demonstrat mai întîi, adică, în viața reală, faptul că cogniția socială diferă de cogniția non-socială doar în puncte neesențiale, putînd fi deci ușor de studiat apelîndu-se la aceleași metode. Dacă, în viața cotidiană, cogniția socială se aplică în mod primordial la persoane reale față de care există o mare varietate de sentimente și o cantitate considerabilă de cunoștințe anterioare, atunci studiile ce folosesc viniete sau adjective pot să se dovedească a avea o validitate ecologică dintre cele mai limitate (Western, 1991, „Social cognition and object relations", *Psychological Bulletin,* p. 439).

Se poate explica, fără îndoială, natura acestor erori și bias-uri ținînd cont de reprezentările sociale subiacente (Moscovici, 1992) și de diferența dintre acestea și reprezentările științifice, deci totodată de modurile de raționament al indivizilor și de obiectul raționamentului lor. Dacă această interpretare este corectă, atunci ar trebui să concluzionăm că problema nu constă doar în faptul că există un mod de gîndire „expert" și normal, și un altul „naiv" (Hogarth, 1981 ; Smith și Kida, 1991), eronat și în bias. în orice cultură există două tipuri de cunoștințe, două moduri de gîndire nu numai diferite ca nivel, dar și calitativ. Este o interpretare cu care cercetările noastre sînt de acord. Totuși, în stadiul actual al cunoașterii noastre trebuie să fim prudenți, cu atît mai mult cu cît foarte puțini psihologi sociali ar fi dispuși să accepte această idee.

Serge Moscovici

Bibliografie

•ARCURI L. (1985), *Conoscenza sociale e processi psicologici,* Bologna, Il Mulino.

BERGSON H. (1976), *Les Deux Sources de la morale et de la religion.* Paris, PUF.

DENNETT D.C. (1989), *The Intenţional Stance,* A Bradford Book, Cambridge (Mass.), The M.I.T. Press.

EVANS-PRITCHARD E.E. (1965), *Theories of Primitive Religion,* Oxford, Oxford University Press.

FISKE S.J. şi TAYLOR S.E. (1984), *Social Cognition,* Reading M.A., Addison-Wesley.

FRAZER J.G. (1913), *The Golden Bough,* London, Macmillan. (Pentru ediţia în limba română, vezi J.G. FRAZER, 1980, *Creanga de aur,* Bucureşti, Minerva.)

GELLNER E. (1992), *Reason and Culture,* Oxford. Blackwell.

GOLDING S.I. şi ROVER L.G. (1972), „Illusory correlation and subjective judgment", *Journalof Abnormul Psychology, 80,* 249-260.

HACKING I. (1990), *The Taming ofChance,* Cambridge, Cambridge University Press.

HEWSTONE M. (1989), *Causal Attribution,* Oxford, Blackwell.

HOGARTH R.M. (1981), „Beyond discrete biases : funcţional and dysfunctional aspects of judgmental heuristics", *Psychological Bulletin, 90,* 197-217.

KAHNEMAN D. şiTVERSKY A. (1972), „Subjective probability. A judgment of representativeness", *Cognitive Psychology, 3,* 430-454.

KELLEY H.H. (1967), „Attribution theory in social psychology", in D. LEVINE (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation,* Lincoln, University of Nebraska Press, voi. 15.

LEVY-BRUHL L. (1951), *Les Fonctions mentales dans les societes inferieures,* Paris, PUF.

MCARTHUR L.A. (1972), „The how and the why. Some determinants and consequences of causal attribution", *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 171-193.

Moscovici S. (1961), *La Psychanalyse, son image et son public,* Paris, PUF.

Moscovici S. (1988), *La Machine âfaire des dieux,* Paris, Fayard. (Pentru ediţia în limba română, vezi S. MOSCOVICI, 1997, *Psihologia socială sau maşina de fabricat zei,* Iaşi, Polirom.)

MOSCOVICI S. (1992), „La nouvelle pensee magique", *Bulletin depsychologie, 42,* 250-290.

MOSCOVICI S. şi HEWSTONE M. (1984), „De la science au sens commun", in S. MOSCOVICI (ed.), *Psychologie sociale,* Paris, PUF.

NISBETT R.E. şi Ross L. (1980), *Human Inference : Strategies and Shortcomings of Social Judgment,* Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hali.

Ross L. (1977), „The intuitive psychologist and his shortcomings", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 10.

Ross L., AMABILE T.M. şi STEINMETZ J.L. (1977), „Social roles, social control and biases in social perception processes", *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 485-494.

Ross M. şi SICOLY F. (1979), „Egocentric biases in availability and attribution", *Journalof Personality and Social Psychology, 37,* 322-337.

ROTHBART M., FULERO S., JENSEN C, HOWARD J. şi BIRELL B. (1978), „From individual to group impression: availability heuristics in the stereotype formation", *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 237-255.

SCHWEDER R.A. (1977), „Likeness and likelihood in every thought. Magical thinking in judgments about personality", *Current Anthropology,* 18, 4, 637-658.

SWITH J.F. şi KIDA T. (1991), „Heuristics and biases: expertise and task realism in auditing", *Psychological Bulletin, 109,* 472-489.

TVERSKY A. şi KAHNEMAN D. (1974), „Judgment under uncertainty. Heuristics and biases", *Science, 185,* 1124-1131.

WESTERN D. (1991), „Social cognition and object relations", *Psychological Bulletin,* 429-455.

WYER R.S. şi SRULL T.K. (1986), „Human cognition in social contexts", *Psychological Review, 93,* 322-359.

CAPITOLUL X

Supunerea liber-consimțită: schimbarea atitudinilor și comportamentelor sociale

Cum să faci să-i determini pe oameni să-și schimbe părerile sau comportamentele ? Cu siguranță că întrebarea nu este nouă, iar oamenii au căutat dintotdeauna să-i dea răspuns. Mijloacele de a influența părerile și comportamentele celuilalt nu lipsesc: forța și ordinul, bineînțeles, dar și persuasiunea ne vin imediat în minte. Există și altele, mai ascunse, deși la fel de banale, care se bazează, după cum vom vedea, pe psihologia angajamentului (Kiesler, 1971).

Indiferent de ocupație, militar, director de întreprindere, militant politic sau sindical, preot, reprezentant de comerț sau vînzător, medic, profesor, asistent social, educator, părinte sau pur și simplu D-na sau Dl. Toată-Lumea, apelăm cu toții la mijloace de influență pentru a obține de la celălalt ceea ce dorim, în interesul nostru, chiar dacă se întîmplă să fie în defavoarea interesului celuilalt. Și, lucru de la sine înțeles, celălalt ne influențează și el. Folosind aceleași mijloace sau altele, și el încearcă, la rîndul lui, să-și atingă scopurile. Așadar, influența este în inima vieții sociale; ea se manifestă de îndată ce doi indivizi ajung la modificări de opinii sau comportamente cîteodată radicale. Se poate ca aceste modificări să aibă o utilitate socială neînsemnată, dar, la fel de bine, pot fi deosebit de utile din punct de vedere social. De exemplu, Paul poate profita de pe urma schimbării părerilor Suzanei cu privire la corida și tauromahie, după cum și dacă o convinge să nu-și mai înnoiască atît de des garderoba. însă asemenea modificări nu au, propriu-zis, o utilitate socială deosebită. în schimb, dacă avem în vedere lupta anti-SIDA, de exemplu, este important ca întregi clase sociale să-și schimbe părerile despre prezervative și să adopte noi practici sexuale. Deci aceste modificări sînt necesare din punct de vedere social. Ca urmare, avînd în vedere interesele pragmatice și teoretice care se întrepătrund în acest domeniu, nu-i deloc surprinzător faptul că psihologii sociali au acordat *influenței sociale* un loc aparte în programul lor de cercetare, așa încît această temă poate fi considerată astăzi drept una dintre cele mai reprezentative ale psihologiei sociale (a se vedea De Montmollin, 1977, 1984 ; Paicheler, 1985).

în acest capitol nu ne vom interesa de influența ce poate fi exercitată prin forță sau autoritate, de vreme ce în general, în anumite situații e suficient să comanzi pentru a fi ascultat. De altfel, dacă aceste forme de influență sînt în mod obișnuit eficiente pentru a obține modificările de comportament scontate (de exemplu, pentru ca un copil să-și facă ordine în cameră sau pentru ca un soldat să spele mașina superiorului său), în schimb ele duc doar în mod excepțional la modificările de idei susceptibile de a le garanta (un copil își poate face ordine în cameră rămînînd convins că nu era nevoie, la fel cum un soldat poate

spăla mașina superiorului său fără a fi convins că aceasta ar trebui neapărat spălată - mai ales dacă este deja curată -, sau că el trebuie să facă lucrul ăsta). Deci forța și autoritatea au și ele limitele lor.

Tot așa, nu vom acorda un interes deosebit nici persuasiunii. Bineînțeles, persuasiunea este deosebit de eficientă pentru modificarea părerilor pe care cineva le poate avea despre o problemă sau alta, dar, comparativ cu forța sau autoritatea, este mai puțin eficientă în schimbarea comportamentelor. De exemplu, dacă am convins pe cineva de utilitatea centurii de siguranță, asta nu înseamnă că respectivul o va și folosi; sau, dacă am reușit să-l convingem de nocivitatea tutunului, asta nu înseamnă că se va lăsa de fumat; sau, ca să mai dăm un exemplu, dacă am reușit să-l convingem de utilitatea prezervativului, asta nu înseamnă că-l va și folosi. Logica faptelor nefiind în mod necesar aceea a ideilor, persuasiunea are și ea limite.

Rămîn deci procedeele de influență bazate pe *psihologia angajamentului*. Că ne referim la ele folosind termenul de „manipulare" (a se vedea Joule și Beauvois, 1987) sau alți termeni mai eufemistici, trebuie să fim atenți la problemele teoretice, dar și morale pe care le pun aceste procedee. într-adevăr, ele demonstrează că putem influența pe celălalt fără a exercita asupra lui vreo presiune și fără a fi nevoiți a-l convinge. Cum? Pur și simplu obținînd din partea lui emiterea unor acte „angajante", care-l vor determina să gîndească și să acționeze altfel în continuare. De aceste procedee ne vom ocupa în prezentul capitol. Deși sînt studiate în mod tradițional în cadrul unor programe de cercetări disjuncte, aceste procedee de angajare ni se par că pot fi regrupate într-o paradigmă fundamentală : paradigma *supunerii liber-consimțite* (Joule și Beauvois, 1987 ; Beauvois și Joule, 1988). Paradigma cuprinde de fapt două situații de influență clasice în psihologia socială experimentală : *supunerea forțată și supunerea fără constrîngere.* în primul caz se acordă interes îndeosebi modificărilor ideilor create de emiterea unui act angajant, iar în al doilea - modificărilor comportamentale ulterioare. Ne vom ocupa de prezentarea acestor două situații.

1. Supunerea forțată: cum să determini pe cineva să-și schimbe el însuși ideile?

1.1. Patru experiențe clasice

1.1.1. Experiența lui Festinger și Carlsmith

Lui Festinger și Carlsmith (1959) le datorăm prima experiență realizată în situația de *supunere forțată.* în această cercetare - una din cele mai cunoscute din psihologia socială -, subiecții (studenți) erau puși mai întîi să rezolve, la cererea experimentatorului, o problemă experimentală deosebit de plictisitoare, timp de oră. în prima jumătate de oră trebuiau să pună 12 bobine pe un platou, apoi să golească platoul, după care să-l umple din nou, și așa mai departe, folosind o singură mînă. Apoi experimentatorul înlocuia platoul și bobinele cu o planșă cu

48 de ştifturi cu cap pătrat - şi, vreme de încă o jumătate de oră, subiecţii urmau să rotească în sensul acelor de ceas, unul după altul, fiecare ştift, cu un sfert de rotaţie, apoi cu încă un sfert de rotaţie, şi aşa mai departe, folosind tot o singură mînă. După care experimentatorul îi roagă pe subiecţi să-i facă un serviciu: să prezinte problema exeprimentală persoanei următoare spunîndu-i: „A fost foarte plăcut, m-am distrat pe cinste, a început să-mi placă, a fost foarte interesant; a fost neobişnuit, pasionant". Iar în schimbul acestei minciuni, experimentatorul oferea un dolar unora dintre subiecţi şi douăzeci altora. Apoi subiecţii erau supuşi unui chestionar cu mai multe întrebări, dintre care una legată de aprecierea problemei experimentale ca interesantă sau nu. Trebuia ca ei să răspundă la această întrebare folosind o scală de 11 puncte, între -5 („extrem de monotonă şi de plictisitoare") şi +5 („extrem de interesantă şi de plăcută"). Această scală permitea de fapt măsurarea a ceea ce psihologii sociali numesc *atitudinea* subiecţilor. Aşadar, în psihologia socială atitudinea nu are sensul care i se dă în limbajul obişnuit. Ea corespunde felului în care un individ se situează în raport cu diverse obiecte faţă de care ne putem manifesta pro sau contra, de acord sau nu, pe care le putem considera de mare valoare sau lipsite de interes etc. Deci atitudinea este un fel de poziţie pe un continuum, poziţie ce traduce în final valoarea pe care cineva o acordă unui obiect. Evident, acestei poziţii îi sînt asociate credinţe, convingeri, opinii cu privire la obiect. Se măsoară atitudinea unui subiect solicitîndu-1 să se situeze între doi poli opuşi pe una sau mai multe scale, cum este, de exemplu, cea folosită de Festinger şi Carlsmith. Măsura permite obţinerea unei informaţii cifrate cu privire la ceea ce gîndeşte cineva despre cutare sau cutare lucru, despre cutare sau cutare problemă (votul imigranţilor, vînătoarea, naturismul, un experiment etc), deci un indice cantitativ care să-i reflecte ideile.

Ce dovedesc măsurările de atitudini în cercetarea care ne preocupă ? Festinger şi Carlsmith au observat că subiecţii cel mai puţin plătiţi prezentau cele mai favorabile atitudini cu privire la problema experimentală. Cu alte cuvinte, o considerau mai interesantă decît cei plătiţi cu 20 de dolari, atitudinea acestora din urmă nediferenţiindu-se în mod semnificativ de a subiecţilor dintr-un grup de control (care nu au avut de prezentat problema experimentală după înfăptuirea ei). Aceste rezultate au de ce să ne surprindă, deoarece bunul nostru simţ ar fi într-adevăr tentat să intuiască o atitudine mai favorabilă din partea subiecţilor care au primit 20 de dolari, pentru a declara că problema a fost interesantă, comparativ cu cei care au primit doar un singur dolar. Şi totuşi, în acelaşi an, Cohen a obţinut rezultate asemănătoare.

1.1.2. Experienţa lui Cohen

Experienţa lui Cohen (in Brehm şi Cohen, 1962) este poate şi mai derutantă, deoarece introduce o atitudine şi mai implicantă decît precedenta: atitudinea subiecţilor faţă de poliţie. în această experienţă, subiecţii (toţi studenţi), pentru a satisface rugămintea experimentatorului, aveau de redactat un text care să contravină în mod violent cu propriile lor convingeri. Era vorba de un text cît mai convingător în favoarea intervenţiei poliţiei din New Haven într-un campus universitar, pentru anihilarea unor manifestaţii studenţeşti. în schimb subiecţii primeau (în funcţie de condiţiile experimentale) 50 de cenţi, unul, cinci sau zece

dolari. O dată redactat textul cu pricina, ei urmau să răspundă la un chestionar care să permită, ca și în experiența lui Festinger și Carlsmith, măsurarea atitudinii lor cu privire la tema respectivă. Era vorba de o scală cu 31 de puncte, de la 1 („intervenția poliției nu este deloc justificată") la 31 („intervenția poliției **este** complet justificată").

Cohen a constatat următoarele :

- atitudinea subiecților era cu atît mai favorabilă poliției cu cît plata pentru redactarea textului era mai mică;
- atitudinea subiecților cel mai bine plătiți nu diferea de cea a subiecților din grupul de control, care nu avuseseră de redactat textul favorabil poliției.

Deci aceste două experiențe demonstrează că :

- atitudinile cuiva pot fi modificate determinîndu-l să emită un act pe care în mod normal, prin propria voință nu l-ar fi emis și care, cu acest titlu, poate fi calificat drept *act de supunere* : apărarea (oral sau în scris) unui punct de vedere diferit de al său (declararea unei probleme experimentale evident plictisitoare drept interesantă, redactarea unui text favorabil unor acțiuni reprobabile ale poliției);
- modificările de atitudine consecutive acestui act de supunere depind de remunerația oferită, aceste modificări fiind deosebit de clare la remunerație mică.

Dacă se poate modifica atitudinea cuiva determinîndu-l să facă opusul a ceea ce ar face în mod obișnuit, atunci ar trebui, de asemenea, să se poată modifica atitudinea lui în așa fel încît să nu facă deloc ceea ce ar vrea să facă. Acest lucru evidențiază o serie de experiențe în care copiii sînt incitați să nu se amuze cu o jucărie foarte atractivă, sau în care copiii sau adulții sînt determinați să se lipsească de hrană, băutură sau chiar tutun. Să amintim două dintre cele mai clasice experiențe: a lui Aronson și Carlsmith (1963) și aceea a lui Brehm și Crocker (1962).

1.1.3. Experiența lui Aronson și Carlsmith

în experiența lui Aronson și Carlsmith (1963), mai întîi li se cerea subiecților (copii de grădiniță) să pună în ordinea preferințelor mai multe jucării. Evident că nu știau că luau parte la un experiment. O dată făcută această aranjare, experimentatorul punea toate jucăriile pe jos și ieșea pentru un moment din încăpere, dintr-un motiv oarecare, nu înainte de a spune unui copil: „Poți să stai aici și să te joci cu jucăriile astea. Cît nu sînt aici, poți să te joci cu asta, cu asta... dar nu cu asta", arătîndu-i o jucărie deosebit de atrăgătoare, pe care copilul o situase pe locul doi. Experimentatorul continua apoi, însoțindu-și ordinul cu o amenințare, nu prea dură într-o condiție experimentală *(„Dacă te joci cu ea, mă supăr")* și foarte dură în alta *(„Dacă te joci cu ea, am să mă înfurii, am să iau toate jucăriile cu mine și nu mai vin niciodată").* Zece minute mai tîrziu, experimentatorul revenea și-l lăsa pe copil să se distreze cu toate jucăriile, inclusiv cu cea supusă interdicției. Și în final i se cerea copilului să facă un clasament al jucăriilor.

Rezultatele sînt clare : amenințarea duce la o depreciere a jucăriei interzise, dar nu amenințarea dură:

- în condiția unei slabe amenințări, 8 copii din 22 au clasat mai puțin bine jucăria interzisă la un al doilea clasament;
- nici un copil (0 din 22) nu a poziționat-o mai puțin bine în situația unei amenințări dure.

Așadar această experiență demonstrează că poate fi redus interesul unui copil pentru o jucărie interzicîndu-i-se folosirea ei și însoțind această interdicție cu o ușoară amenințare.

1.1.4. Experiența lui Brehm și Crocker

în experiența lui Brehm și Crocker (1962), subiecții (studenți) nu mai erau amenințați pentru a se comporta după dorința experimentatorului, ci recompensați, în acest caz, ei trebuiau să rabde de foame timp de o zi, din zorii zilei și pînă seara la orele 20. Recompensa propusă în schimb era mică pentru unii (obținerea de puncte de cercetare[1]), mare pentru alții (5 dolari, pe lîngă punctele respective). La capătul „postului", subiecții corespunzători condiției cu recompensă mică au declarat că le-a fost mai puțin foame decît celorlalți. Cercetările următoare (Brehm, Back și Bogdonoff, 1964) au arătat cum concentrația de acizi grași (care traduc starea de inaniție) la subiecții neplătiți era diferită de a celor remunerați, dintr-un punct de vedere pur fiziologic, ca și cum subiecților neplătiți le-ar fi fost efectiv mai puțin foame decît celorlalți.

în toate experiențele raportate pînă în prezent experimentatorul a reușit să influențeze ideile sau reacțiile subiecților folosind în final aceeași strategie. Această strategie trece prin obținerea unui act numit de *supunere forțată,* act pe care subiecții nu l-ar fi înfăptuit din proprie voință fie pe motiv că este împotriva convingerilor proprii (cazul experienței lui Festinger și Carlsmith sau a lui Cohen), fie din cauză că este contrară intereselor sau motivațiilor lor (cazul experienței lui Aronson și Carlsmith sau a lui Brehm *et al.).* O dată realizat actul lor de supunere, am văzut că subiecții îi confereau o oarecare valoare, adoptînd apoi idei, interese sau motivații mai conforme cu ceea ce făcuseră. Psihologii sociali au numit *raționalizare* procesul psihologic prin care se realizează reajustarea ideilor sau a reacțiilor. Teoria *disonanței cognitive* a lui Festinger (1957) are ca obiect tocmai înțelegerea acestui proces.

1.2. Teoria disonantei cognitive

Teoria disonanței cognitive este considerată astăzi ca fiind una dintre teoriile de referință ale psihologiei sociale. Și pe bună dreptate. în urmă cu vreo zece ani existau deja aproape o mie de articole legate direct de această temă (a se vedea Cooper și Croyle, 1984), ceea ce demonstrează că teoria a suscitat un număr impresionant de lucrări.

1. Evocarea experiențelor lui Cialdini *et al.* (1978) ne va da prilejul să precizăm utilitatea pentru studenți a acestor puncte prin care este apreciată participarea lor la activitățile de cercetare.

1.2.1. Universul de pertinenţă

Universul de pertinenţă al acestei teorii nu este original: el priveşte, ca şi universul teoriilor consistenţei[2], cogniţiile şi relaţiile între cogniţii. Festinger (1957) a definit cogniţiile în termeni foarte generali: „cunoştinţe, opinii sau convingeri asupra mediului, a propriei persoane sau a propriului comportament". Astfel, „plouă,,, „mi-e foame", „îmi place să merg la cinema", „farmecul d-rei O. mă emoţionează", „ascult muzică populară", „cînt la pian" sînt cogniţii. Pentru Festinger, cogniţiile trebuie analizate cu ajutorul a ceea ce el numeşte *implicaţie psihologică.* Această implicaţie nu traduce nici o necesitate logică, trimiţînd pur şi simplu la ideea unei legături optime - conform reprezentării individului - între două cogniţii luate separat, prezenţa uneia implicînd într-un fel prezenţa celeilalte. Ea permite definirea a trei tipuri de relaţii: de *consonanţă,* de *disonanţă* şi de *neutralitate* (sau de non-pertinenţă).

Fie două cogniţii *A* şi *B*:

- Se vorbeşte de relaţie de consonanţă între cele două cogniţii în cazul cînd una poate fi obţinută prin implicarea psihologică a celeilalte: *A —> B.* De exemplu : „mi-e foame" şi „cumpăr un sandviş" sau „farmecul d-rei O. mă emoţionează" şi „îi fac o vizită d-rei O.".
- Se vorbeşte de relaţie de disonanţă dacă a doua cogniţie se opune celei determinate în mod normal de implicarea psihologică a celei dinţii: *A —> non-B.* De exemplu: „mi-e foame" şi „mă abţin de la mîncare" sau „nu o suport pe d-ra O." şi „îi fac o vizită d-rei O.".
- în fine, se vorbeşte de relaţie de neutralitate atunci cînd cele două cogniţii, intrînd din registre diferite, nu pot fi analizate cu ajutorul implicării psihologice, una neimplicînd nici pe cealaltă, nici inversul ei. De exemplu: „plouă" şi „mă abţin de la mîncare" sau „îmi place să merg la cinema" şi „mi-e foame".

De fapt, teoria disonanţei are în vedere doar cogniţiile care, luate două cîte două, pot fi analizate cu ajutorul implicării psihologice, nereferindu-se deci la relaţiile de neutralitate.

1.2.2. Dinamica cognitivă

După exemplul teoreticienilor consistenţei, Festinger este de părere că cineva care are în universul său cognitiv două cogniţii ce nu sînt în acord (disonanţă) nu va menţine acest dezacord, ci va încerca să-l reducă, modificînd una dintre cogniţii în sensul unei mai bune potriviri cu cealaltă (reducerea disonanţei). Astfel, un individ care are în universul său cognitiv, simultan, cogniţiile „mi-e foame" şi „mă abţin de la mîncare", va putea reduce disonanţa generată de dezacordul dintre aceste două cogniţii spunîndu-şi că, la urma urmei, nu-i este chiar atît de foame. La fel, dacă nu-i place de d-ra O. şi a acceptat totuşi invitaţia ei la masă, va putea reduce disonanţa spunînd că, privită cu atenţie, d-ra O. nu

2. Dintre aceste teorii amintim: teoria congruenţei (Osgood şi Tannenbaum, 1955); teoria echilibrului (Heider, 1958).

este lipsită de farmec și inteligență sau că masa a fost într-adevăr foarte bună, deci căutînd unul sau mai multe motive susceptibile de a-i justifica acțiunea (în cazul de față, acceptarea invitației d-rei O. cînd, la fel de bine, ar fi putut să refuze).

Pentru Festinger, disonanța produsă de dezacordul între două cogniții e însoțită de o stare psihologică penibilă, de o tensiune care va pune în mișcare dinamica cognitivă^ ea fiind orientată spre reducerea disonanței, deci spre instaurarea unui echilibru cognitiv mai bun. Festinger consideră această tensiune drept o motivație asemănătoare celor psihologice tradiționale. Astfel, într-un text fundamental din 1958, el scria :

> La fel cum foamea este motivată, disonanța cognitivă este și ea. Disonanța va da naștere unei activități orientate spre reducerea sau eliminarea disonanței. Reducerea disonanței constituie o răsplată, la fel ca mîncatul atunci cînd ți-e foame.

Numeroși cercetători atestă astăzi pertinența unei asemenea paralele (a se vedea Fazio și Cooper, 1983 ; Joule, 1987a).

Să mai adăugăm faptul că, pentru Festinger, forța dinamicii cognitive depinde de cantitatea globală de disonanță : cu cît disonanța este mai mare, cu atît munca de reducere va fi mai mare. Cu alte cuvinte, reajustarea a două cogniții în dezacord va depinde de mărimea disonanței. Astfel, cineva care a avut un comportament în dezacord cu atitudinile sale își va modifica atitudinile (în sensul unui acord cu acțiunea sa) cu atît mai mult cu cît disonanța este mai mare. Testarea respectivei predicții presupune, bineînțeles, măsurarea disonanței globale - acesta fiind rolul nivelului global de disonanță propus de Festinger (1957).

Considerînd *D* - suma tuturor disonanțelor ce implică o cogniție particulară și C - suma tuturor consonanțelor, nivelul global de disonanță e dat de raportul *D/D* + C:

suma cogniților disonante

suma cogniților disonante și consonante

Să luăm un exemplu. în experiența lui Festinger și Carlsmith (1959), subiecții, după realizarea unei munci plictisitoare, primesc o sumă de bani (1 sau 20 de dolari) pentru a spune că, dimpotrivă, a fost interesantă, deci să mintă. Este de la sine înțeles că problema interesantă este pentru subiecți un mijloc de a reduce disonanța generată de minciună, deoarece totul se reduce la realizarea corespondenței între opinia lor și ceea ce au spus. Ce predicții se pot face ? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie știut care dintre subiecți - cei plătiți mai puțin, sau cei mai bine remunerați - au o disonanță mai mare de redus, ceea ce înseamnă că trebuie comparate nivelurile de disonanță a celor două categorii de subiecți. Cogniția de la care trebuie plecat pentru stabilirea nivelului de disonanță (cogniție generatoare) corespunde comportamentului de supunere: este vorba deci de prezentarea în termeni elogioși a problemei. Atitudinea subiecților față de problemă este, în mod evident, în relație de disonanță cu comportamentul de supunere (a minți). în schimb, a ști că am fost plătit constituie o cogniție consonantă cu același comportament.

- Fie *G* cogniția relativă la conduita de supunere, *D* - cogniția referitoare la atitudine și *C* - cogniția privitoare la recompensă *(C1* - 1 dolar și *C2* ~ 20 de dolari). Prin implicație psihologică avem : *D —> non-G* și C —> *G.*

- Fie atunci *D/D + CI,* nivelul de disonanță a subiecților plătiți cu 1 dolar și *D/D + C2,* nivelul de disonanță a celor plătiți cu 20 de dolari. După cum se vede, totul fiind la fel, nivelul de disonanță este mai mare cînd subiecții au primit 1 dolar, întrucît în acest caz numitorul este mai mic: *D/D + CI > D/D + C2.*

Prin urmare, dinamica cognitivă de reducere a disonanței ar trebui să fie mai mare la subiecții care, mai mult decît alții, sînt nevoiți să-și modifice atitudinea (în sensul minciunii). Și știm că asta e situația: subiecții plătiți mai puțin au declarat că au simțit cea mai mare plăcere la efectuarea experimentului.

Teoria disonanței cognitive permite deci înțelegerea teoretică a rezultatelor obținute de Festinger și Carlsmith (1959), cît și a celor obținute de Cohen (in Brehm și Cohen, 1962), de Brehm și Crocker (1962), și de Aronson și Carlsmith (1963), în această din urmă experiență amenințarea avînd același statut teoretic ca și recompensa la celelalte. Cogniția referitoare la amenințare este într-adevăr - ca și cea relativă la recompensă - în relație de consonanță cu comportamentul de supunere. De asemenea, cu cît amenințarea este mai mare, cu atît nivelul global de disonanță va fi mai mic. Pe baza teoriei lui Festinger, va fi deci de înțeles de ce copiii supuși unei amenințări ușoare găsesc mai puțin atractivă jucăria interzisă, comparativ cu ceilalți, deoarece au cel mai ridicat nivel global de disonanță, într-adevăr, rezultatele obținute în situația de supunere forțată au de ce să surprindă, atît sînt de contrare bunului simț: ar putea salariații mai prost plătiți să-și considere munca mai interesantă decît cei mai bine remunerați ? O minimă severitate în materie de educație poate avea ca efect facilitarea interiorizării normelor și valorile părintești ? Obținerea unor rezultate la fel de contra-intuitive în situația de supunere forțată nu a reușit să stimuleze reflecția teoretică, așa încît anii '60-'70 au cunoscut confruntări între partizanii și detractorii[3] teoriei lui Festinger. Rezultatul a fost o mai bună cunoaștere a condițiilor de obținere a ceea ce acum se numește *efect disonanță,* această schimbare de atitudine invers proporțională cu importanța sancțiunii, indiferent dacă este vorba de recompensă sau pedeapsă. Se știe că un asemenea efect se obține doar dacă actul de supunere a fost realizat în anumite condiții de angajament: trebuie îndeosebi ca subiecții să fi realizat acest act cu sentimentul că nimeni nu-i obligă (sentiment de liberă alegere). Un număr mare de cercetări demonstrează că, efectiv, dacă acest act a fost înfăptuit într-un context de constrîngere, efectele observate nu mai corespund teoriei disonanței, ci teoriilor de învățare și întărire : este vorba atunci de o schimbare de atitudine proporțională cu importanța sancțiunilor (a se vedea Beauvois și Joule, 1981).

Cea mai serioasă teorie concurentă lui Festinger este, fără îndoială, teoria autopercepției a lui Bem (1965, 1972).

1.3. Teoria autopercepției

Ca și teoria disonanței, teoria autopercepției a lui Bem (1965, 1972) permite înțelegerea procesului psihologic prin care individul conferă o anumită valoare acțiunilor sale. Această teorie are la bază ideea conform căreia indivizii nu au o

3. în Europa, cele mai severe critici la adresa teoriei lui Festinger au aparținut lui Poitou (1974) și Nuttin (1975).

percepție imediată a stărilor lor interne (atitudini, emoții, sentimente). Pentru a le cunoaște - deci, în final, pentru a ști ce gîndesc și simt -, ei s-ar angaja în *inferențe* pornind de la comportamentul lor, ținînd cont de situația particulară în care se aflau în momentul acțiunii. Pentru Bem, totul se petrece ca și cum indivizii, după ce au acționat, ar reuși să-și formeze o cunoaștere de sine răspunzînd la întrebarea : „Care trebuie să fie atitudinea mea (sau sentimentele mele) pentru că m-am comportat așa în acea situație ? ". Un asemenea raționament autoperceptiv permite efectiv reinterpretarea în mare parte a efectelor observate în situația de supunere forțată, în particular, că subiecții cel mai prost plătiți - sau care fac obiectul celor mai slabe amenințări cu pedeapsa - dovedesc atitudinile cele mai conforme cu comportamentul lor de supunere. într-adevăr, dacă subiectul a primit o recompensă mare sau a constituit obiectul unei severe amenințări pentru a se comporta în cutare sau cutare mod, el va putea concluziona cu ușurință că purtarea sa se explică prin circumstanțe, nereflectînd deci prin nimic opiniile sau sentimentele sale. în schimb, dacă a primit doar o mică sumă de bani sau a fost amenințat cu blîndețe, va putea concluziona că comportamentul care i s-a impus nu era în contradicție reală cu opiniile sau sentimentele sale. Dacă ar fi fost așa, de ce ar mai fi acceptat?

Deci, pe baza teoriei lui Bem, pot fi reinterpretate efectele de raționalizare observate în mod clasic în situațiile de supunere forțată. Și atunci problema ce se pune este care din cele două teorii - a lui Bem și a lui Festinger - este mai adecvată efectelor obținute în cercetările privind disonanța. în scopul departajării celor două modele teoretice concurente, partizani ai lui Bem și ai lui Festinger s-au înfruntat în plan experimental. Confruntarea a fost îndelungată și pasionată. Chiar dacă pentru unii chestiunea a rămas neclară pînă în ziua de azi, numeroase rezultate pledează totuși în favoarea teoriei disonanței cognitive a lui Festinger[4].

Oricum ar sta lucrurile și independent de interpretarea teoretică dată de obicei efectului de raționalizare, cercetările realizate în situația de supunere forțată demonstrează că:

- pot fi influențate ideile cuiva folosind o strategie de influență originală, strategie constînd în obținerea din partea lui, într-un context de libertate, a unei acțiuni necorespunzătoare ideilor sale (act de supunere);
- raționalizarea este cu atît mai puternică cu cît presiunile folosite pentru obținerea actului de supunere sînt mai slabe ;
- în mod curios, obținerea acestui act de care depinde întregul proces de influențare se realizează foarte ușor.

într-adevăr în experiențele de disonanță rareori se întîmplă ca subiecții să refuze să se comporte după cum li se cere, indiferent dacă este vorba să se manifeste împotriva propriilor opinii, să se abțină de la mîncare și băutură, să nu se joace cu o jucărie atrăgătoare, dar și să mănînce lăcuste fripte, să facă propuneri indecente, să se abțină de la fumat sau chiar să primească șocuri electrice dureroase sau să le aplice altcuiva. Dacă, într-un context de libertate, un experimentator poate obține de la un subiect experimental asemenea comportamente de supunere, fără îndoială că orice agent de putere (părinți, învățători,

4. Capitolul de față nu va lămuri această confruntare. Cititorul interesat va putea apela la Beauvois și Joule (1981), Beauvois și Joule (1982) și la Joule (1986).

patroni etc.) poate obține de la celălalt (copii, elevi, angajați etc), în același context de libertate, comportamente așteptate, susceptibile de a duce - ca în cazul experimentelor - la modificări de atitudine care să le garanteze.

Pînă acum ne-arh interesat doar de schimbarea de atitudine. Cîteva lucrări realizate de teoreticienii disonanței arată totuși că nu se pot obține și schimbări comportamentale în situația de supunere forțată. Astfel, de exemplu, într-o experiență similară cu a lui Aronson și Carlsmith (1963), Freedman (1965) a putut observa cum copiii care, la solicitarea unui adult, s-au abținut să se joace cu un robot foarte atractiv vreme de cîteva minute, aveau tendința să abandoneze jucăria după vreo zece zile, cînd nu le mai interzicea nimeni lucrul ăsta. în plus, el a observat că fenomenul era cu atît mai clar cu cît amenințarea adresată înainte copiilor era mai blîndă. Lepper (1973) a observat cum copiii supuși unei amenințări blînde pentru a se comporta după dorința experimentatorului (tot ca să renunțe la distracția cu jucăria preferată) trișau mai puțin decît ceilalți la un test programat după cîteva săptămîni. Ca și cînd, în situația unei amenințări blînde, copiii ar fi învățat - rezistînd tentației de a se juca cu jucăria interzisă - să reziste și altor forme de tentație (mai ales la tentația de a trișa). Adică o strategie bazată pe obținerea unui comportament prealabil (în experiențele lui Freedman și Lepper : abținerea, timp de cîteva minute, de la distracția cu o jucărie atrăgătoare) poate afecta și comportamentale viitoare. Cercetările realizate în situația de *supunere fără constringere* sînt în această privință deosebit de elocvente.

2. Supunerea fără constrîngere: cum să determini pe cineva să-și modifice el însuși comportamentele?

Studiul experimental al supunerii fără constrîngere datează din anii '60. în 1966, Freedman și Fraser au testat prima tehnică de supunere fără constrîngere : *piciorul-în-ușă*. După care au fost studiate și altele, cu nume la fel de evocatoare, dintre care mai ales *ușa-în-nas* și *amorsarea*. O descriere mai amănunțită a acestor tehnici poate fi găsită în Joule și Beauvois (1978).

2.1. Piciorul-în-ușă

Tehnica piciorului-în-ușă este de fapt o reluare a vechii strategii de abordare ce constă în a cere puțin înainte de a cere mult.

în una din experiențele lor, Freedman și Fraser (1966) intenționau să determine gospodinele să primească în casă - sub pretextul unei anchete cu privire la ceea ce se consumă în mod obișnuit în familiile americane - o echipă de 5-6 bărbați, după ce fuseseră avertizate că respectiva anchetă avea să dureze ceva mai mult (cam 2 ore) și mai ales că anchetatorii trebuiau să aibă libertate deplină, să li se permită să scotocească toată casa pentru a stabili lista completă a produselor de consum folosite. în mod evident, era o anchetă greu de acceptat și de fapt nu

multe gospodine și-au dat imediat acordul (doar 22,2% în condiția de control). Folosirea tehnicii piciorului-în-ușă avea să le permită lui Freedman și Fraser dublarea numărului de gospodine care au acceptat în final să participe la anchetă. Metoda folosită constă, într-o primă fază, în a le convinge să participe la o ^curtă anchetă telefonică (act pregătitor). Era vorba de răspuns la opt întrebări fără însemnătate cu privire la consumurile obișnuite (de exemplu: „Ce marcă de detergent folosiți la spălatul vaselor?"). Trei zile mai tîrziu, Freedman și Fraser au telefonat din nou aceleași persoane, solicitîndu-le de astă dată să primească în casă precedenta echipă de anchetatori. Procedînd astfel, adică precedînd solicitarea costisitoare de o solicitare-pretext mai puțin costisitoare, au reușit să obțină un procent de acceptare de 52,8%. Iar diferența dintre 22,2% și 52,8% nu este de neglijat.

într-o altă experiență, Freedman și Fraser (1966) urmăreau să determine unele gospodine să accepte instalarea pe gazonul din grădina lor a unui imens panou inestetic, ce invita pe automobiliști la prudență - acceptare care nici ea nu era ușor de obținut. Și aici, tehnica piciorului-în-ușă avea să se dovedească deosebit de eficientă, Freedman și Fraser reușind de astă dată să mărească de trei, chiar de patru ori numărul gospodinelor care au acceptat instalarea panoului rutier într-un colț al grădinii lor. Tehnica folosită diferă de cea aplicată la experiența anterioară în trei privințe :

- prima solicitare și cea de-a doua nu mai sînt formulate de același experimentator ;
- intervalul dintre cele două solicitări nu mai este de cîteva zile, ci de două săptămîni;
- solicitările nu se mai fac prin telefon, ci față în față, experimentatorii deplasîndu-se la domiciliul subiecților.

Această experiență conține o condiție de control și patru condiții experimentale, în condiția de control, solicitarea costisitoare care urmărea convingerea gospodinelor să instaleze în grădina lor panoul rutier era formulată direct, chiar de la primul contact. în condițiile experimentale, ea era precedată de o primă solicitare mai puțin costisitoare (act pregătitor). în două condiții experimentale, prima solicitare consta în rugămintea adresată gospodinelor de a lipi o vinietă cu inscripția „Fiți un conducător prudent! " sau „Dați frumusețe Californiei! " pe ferestrele dinspre stradă ale casei. în celelalte două condiții experimentale, ea consta în solicitarea gospodinelor de a semna o petiție pe tema „Fiți un conducător prudent! " sau „Să înfrumusețăm California! ". Acest mod de a proceda permitea obținerea unor diferite grade de similaritate între prima și a doua solicitare, cu privire la două dimensiuni: tema primei solicitări putea fi astfel analogă cu tema celei de-a doua (prevenție rutieră în ambele cazuri) sau diferită (promovarea Californiei *versus* prevenția rutieră) și natura actului implicat de prima solicitare analogă cu natura actului implicat de a doua solicitare (afișare) sau diferită (semnarea unei petiții *versus* afișare).

Freedman și Fraser au obținut procentajul cel mai mare de acceptare a solicitării relative la instalarea panoului (solicitare finală) în condiția în care gradul de similaritate între cele două solicitări era cel mai mare, adică în situația în care gospodinele fuseseră convinse în prealabil să lipească viniete pe tema prevenției rutiere: 76% acceptare. însă eficiența piciorului-în-ușă este deosebit de evidentă

și în celelalte trei condiții, procentajele de acceptare fiind înjur de 50% pentru fiecare dintre ele, comparativ cu doar 16,7% în condiția de control.

' Aceste rezultate le cornpletează pe cele obținute în experiența anterioară, demonstrînd că tehnica piciorului-în-ușă își păstrează eficiența :

- cînd cele două solicitări sînt formulate de doi experimentatori diferiți;
- cînd cele două solicitări sînt la o distanță relativ mare de timp;
- cînd cele două solicitări nu se referă la aceeași temă și implică forme diferite de acțiune.

Trebuie subliniat faptul că în cele două experiențe menționate mai înainte, eficiența tehnicii piciorului-în-ușă depinde de obținerea unui prim act puțin costisitor. Nu există nici o diferență între subiecții grupelor experimentale și cei ai grupelor de control - cu excepția convingerii lor de a emite în prealabil un prim act la fel de banal și neînsemnat ca participarea la o scurtă anchetă telefonică, semnarea unei petiții, lipirea unei viniete etc. Așa încît este clar că dacă subiecții din condițiile experimentale se dovedesc a fi mai dispuși să coopereze sau mai serviabili, acceptînd satisfacerea unei solicitări cu adevărat costisitoare, acest lucru nu se datorează faptului că trăsăturile lor de caracter i-ar împinge în mod normal la un asemenea comportament, ci pentru că au fost mai întîi puși în fața unei prime solicitări atît de puțin costisitoare, încît mai greu ar fi fost de refuzat, decît de acceptat.

După experiențele lui Freedman și Fraser (1966) au fost realizate numeroase cercetări pe tema piciorului-în-ușă. Dintre cele mai interesante, unele au demonstrat posibilitatea unui efect picior-în-ușă fără ca a doua solicitare (care se sprijină pe comportamentul vizat) să fie formulată. Este îndeosebi cazul cercetării conduse de Uranowitz (1975). în cadrul acestei cercetări, un prim experimentator adresa unor gospodine ce-și făceau cumpărăturile într-un centru comercial rugămintea de a-i păzi cîteva clipe sacoșa cu alimente (act pregătitor), precizînd unora că trebuia să se întoarcă să caute o bancnotă de 1 dolar pe care tocmai a pierdut-o, iar altora că și-a pierdut portofelul cu o mare sumă de bani. Deci într-un caz experimentatorul adăuga un motiv minor (pierderea unei sume derizorii), iar în celălalt - o justificare foarte serioasă (pierderea unei importante sume de bani). Ar fi de mirare ca, indiferent de motiv, toate gospodinele să accepte supravegherea sacoșei cu alimente în absența experimentatorului. La întoarcere, acesta era mulțumit că-și găsise bancnota sau portofelul pierdut, iar după cîteva cuvinte de mulțumire pleca. Nu după multă vreme, un pachet cădea din plasa unui al doilea experimentator, care se prefăcea că nu observă lucrul acesta. Iar Uranowitz trebuia să studieze reacțiile gospodinelor. Aveau să-l atenționeze pe păgubaș sau nu? în absența oricărei solicitări prealabile (condiție de control), 35% dintre gospodine l-au atenționat pe cel de-al doilea experimentator, și 80% în situația cînd gospodinele au fost solicitate inițial să păzească sacoșa cu alimente a cuiva care pierduse un dolar. însă gospodinele care au păzit sacoșa cuiva preocupat de pierderea unui portofel nu au fost mai numeroase decît cele din condiția de control: doar 45 %. Diferența între cele două condiții experimentale nu depinde de actul pregătitor ca atare (în ambele condiții este vorba de supravegherea aceleiași sacoșe cu alimente), ci de justificarea (minoră sau semnificativă) adusă de primul experimentator.

2.1.1. Cum poate fi explicat fenomenul piciorului-în-ușă ?

Cum să explici faptul că în experiențele lui Freedman și Fraser (1966), exprimarea unei prime solicitări lipsite de importanță influențează probabilitatea ca un subiect să accepte apoi satisfacerea unei solicitări mai pretențioase, mai ales dacă cele două solicitări se referă la teme diferite ? Cum să explici, de exemplu, faptul că acești cercetători au reușit să crească sensibil numărul gospodinelor care au acceptat instalarea unui panou rutier în grădina lor după ce în prealabil au fost convinse să semneze o petiție sau să lipească o vinietă? Cum să înțelegi, în experiența lui Uranowitz (1975), că faptul de a supraveghea sacoșa cu alimente a cuiva într-un anumit context îi determină pe subiecți să semnaleze unui necunoscut pierderea unui obiect, în timp ce în alt context comportamentul este diferit?

Explicațiile oferite pentru înțelegerea fenomenului piciorului-în-ușă sînt surprinzător de multe (a se vedea Joule, 1987b), cea mai des avansată derivînd direct din teoria autopercepției a lui Bem (a se vedea Dejong, 1979). De altfel, este vorba de o interpretare în termeni autoperceptivi de care chiar Freedman și Fraser s-au lăsat seduși încă din 1966 pentru a-și explica rezultatele. Astfel, ei au sugerat că acceptarea unei prime solicitări ar putea determina subiectul să-și creeze noi atitudini, acesta din urmă putînd deveni atunci, „în proprii săi ochi, genul de persoană care face asemenea lucruri, care acceptă solicitări formulate de necunoscuți, care sare în apărarea convingerilor sale, care apără cauzele nobile..." (Freedman și Frazer, 1966, p. 201). Dacă așa stau lucrurile, atunci este de la sine înțeles că subiecții convinși să accepte o primă solicitare puțin pretențioasă, vor fi apoi înclinați să fie de acord cu tot felul de noi solicitări mai pretențioase, deoarece dincolo de atitudinile legate de un tip particular de acțiune sau cooperare, sînt modificate atitudinile privind acțiunea și cooperarea în general.

Un raționament autoperceptiv poate permite și el înțelegerea rezultatelor experienței lui Uranowitz (1975). în această experiență, totul se desfășoară ca și cum o justificare puternică ar echivala cu o constringere puternică, iar o justificare minoră - cu o slabă constringere, subiecții putîndu-se simți obligați să ajute pe cineva care și-a pierdut portofelul, dar nu pe cineva care a pierdut doar o bancnotă de un singur dolar. Dacă în condiția de constringere puternică subiecții pot concluziona că propriul comportamentul de ajutorare se explică prin circumstanțe, deci nu traduce adevăratele lor atitudini, în schimb, în condiția unei slabe justificări ei pot concluziona că purtarea lor reflectă atitudinile lor personale, deoarece circumstanțele nu sînt suficiente pentru a-l explica. Ajungînd - în această din urmă condiție - la concluzia că sînt serviabili, subiecții vor acționa ca atare atunci cînd al doilea experimentator va lăsa impresia că și-a pierdut pachetul. Așadar, rezultatele lui Uranowitz pot fi într-adevăr interpretate în lumina teoriei autopercepției.

De altfel, în legătură cu aceste rezultate nu putem să nu le amintim și pe cele obținute de Aronson și Carlsmith (1963), de Freedman (1965) sau de Lepper (1973). Am văzut mai înainte că acești cercetători solicitau copiilor să nu se joace cu o jucărie atrăgătoare (act pregătitor) fie pe baza unor motive serioase (condiție de amenințare dură), fie fără motiv (amenințare blîndă). De asemenea, ne amintim că în experiența lui Uranowitz (1975) influența era mai puternică în condițiile de amenințare slabă. Reținem deci că important este ca actele pregătitoare modificărilor comportamentale scontate să fie emise într-un context de libertate sau cel puțin de ușoară constrîngere.

Piciorul-în-ușă ne-a permis să descoperim o primă tehnică vizînd influențarea comportamentelor celuilalt. Acum să trecem la cea de-a doua : ușa-în-nas.

2.2. Ușa-în-nas

Această nouă tehnică de supunere fără constrîngere se datorează lui Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler și Darby (1975). Invers piciorului-în-ușă, principiul acestei tehnici constă în a cere mult pentru a obține puțin. Mai exact, este vorba de a cere la început mult mai mult decît ni se poate oferi, înainte de a formula adevărata noastră solicitare. Așadar, această tehnică nu are nimic nou, ea avîndu-și originea în cele mai vechi practici comerciale, a căror logică constă în formularea unei prime propuneri cu totul deplasată înainte de a formula o alta normală sau mai puțin irațională.

în una din experiențele lor, Cialdini *et al.* încercau să-i convingă pe niște studenți să însoțească un grup de tineri delincvenți, timp de două ore, la grădina zoologică. Formulînd direct rugămintea la adresa unor studenți dintr-un grup de control, cercetătorii abia dacă au obținut acordul în 16,7% din cazuri. Și atunci, într-o condiție experimentală, au procedat la înaintarea unei solicitări imposibile : să se ocupe de un tînăr delincvent două ore pe săptămînă, cel puțin timp de doi ani. Evident că toți studenții solicitați au refuzat. După care imediat era formulată solicitarea cu privire la comportamentul așteptat. De astă dată rezultatul a fost de 50%.

Deci tehnica ușii-în-nas permite triplarea numărului de persoane care au acceptat pînă la urmă să însoțească un grup de tineri delincvenți la grădina zoologică. Apoi, apelînd la această tehnică s-a putut mări semnificativ probabilitatea ca unii oameni - studenți -, abonați telefonici sau simpli trecători, să se hotărască să facă ceea ce n-ar fi făcut niciodată în mod obișnuit. Astfel, de exemplu, au fost subiecți care s-au oferit voluntari pentru a distribui broșuri pe tema securității rutiere după ce în prealabil refuzaseră ca timp de două ore să numere mașinile ce treceau printr-o intersecție aglomerată. Alții au acceptat să transmită timp de două ore șocuri electrice la șobolani, după ce înainte refuzaseră ca pe parcursul a două luni să administreze șocuri unor subiecți umani. Alții chiar au sărit în ajutorul unui neîndemînatic căruia i se împrăștiaseră hîrtiile pe stradă, după ce refuzaseră să doneze sînge o dată pe lună, vreme de patru ani, sau au dat 10 franci pe un autocolant în ajutorul Societății pentru protecția animalelor, după ce inițial au refuzat să muncească voluntar în sprijinul ei, două ore pe săptămînă, timp de doi ani. Aceste exemple sînt, cred, destul de convingătoare în privința faptului că, la fel ca și piciorul-în-ușă, ușa-în-nas poate influența o gamă foarte variată de comportamente.

2.2.1. Cum poate fi explicat fenomenul ușă-în-nas ?

Cum să explici faptul că respingerea unei solicitări excesive favorizează acceptarea unei solicitări mai modeste? Printr-o *normă de reciprocitate,* vor răspunde Cialdini *et al.* Argumentația teoretică dezvoltată de acești cercetători se bazează pe ideea conform căreia raporturile sociale ar fi susținute de reciprocitate (a se vedea Goulder, 1960), normă care ar orienta - mai ales în situațiile de schimb - comportamentele de negociere și de concesiune. Nu este oare de notorietate

publică faptul că oamenii se străduiesc să ofere serviciile de care ei au putut beneficia? Expresii populare de genul „dacă dai, ai, dacă nu dai, n-ai", „după faptă şi răsplată", „împreună la bine şi la rău" ilustrează de altfel pregnanţa unei asemenea norme în societatea noastră. Atunci raţionamentul lui Cialdini *et pi.* este relativ simplu : dacă se cere cuiva un serviciu extrem de mare (care cu siguranţă, se va solda cu un refuz) chiar înainte de a i se solicita un altul mai puţin important, respectivul va avea sentimentul că scăzînd nivelul exigenţelor noastre am făcut o concesie, ceea ce-l va determina să încerce să răspundă la concesia noastră cu o alta. Aşa s-ar explica, pentru aceşti cercetători, fenomenul uşii-în-nas. O serie de date experimentale pledează în favoarea interpretării propuse, tehnica uşa-în-nas pierzîndu-şi eficienţa dacă cele două solicitări nu sînt formulate de acelaşi experimentator, sau dacă au aceeaşi importanţă - adică atunci cînd norma de reciprocitate nu mai poate interveni.

Deşi asemenea date răspund interpretării apărate de Cialdini *et al.*, nu este însă cazul tuturor. Au fost propuse şi alte interpretări. Cel mai des este avansată o interpretare în termeni de contrast perceptiv (Miller, Seligman, Clerk şi Bush, 1976). într-adevăr, se poate ca acceptarea solicitării finale să se explice nu prin sentimentul pe care-l poate avea subiectul, cum că interlocutorul său a suferit o pierdere, ci prin sentimentul că a doua solicitare este mai avantajoasă pentru el. Nu-i acelaşi lucru să accepţi o solicitare pentru că ţi s-a făcut o concesie sau să o accepţi pentru că ţi se pare personal mai avantajoasă. S-ar putea ca prima solicitare să pară - prin contrast - mai rezonabilă, ceea ce nu s-ar întîmpla în lipsa primei solicitări. Totuşi, această interpretare nu permite, mai mult decît precedenta, înţelegerea ansamblului de rezultate obţinute în cercetările legate de uşa-în-nas. Au fost şi alte încercări, la fel de zadarnice (a se vedea Joule şi Beauvois, 1987), aşa încît fenomenul uşă-în-nas rămîne şi astăzi o adevărată enigmă.

în 1978, la doar cîţiva ani de la uşa-în-nas, Cialdini a propus o nouă tehnică de supunere fără constrîngere : *amorsarea* (traducere liberă a expresiei anglo--saxone *low-balt).*

2.3. Amorsarea

Principiul amorsării constă în determinarea unui subiect de a lua o decizie fie ascunzîndu-i unele inconveniente (prima formă de amorsare), fie evidenţiind unele avantaje fictive (a doua formă de amorsare), adevărul fiindu-i dezvăluit abia după aceea. Aşadar este vorba de „ademenirea" lui cu o propunere iniţială interesantă, înainte de a reveni asupra acestei propuneri.

Două experienţe realizate de Cialdini, Cacioppi, Basset şi Miller (1978) merită amintite, una ilustrînd prima formă de amorsare, iar cealaltă - a doua. Pentru a înţelege bine procedeele experimentale utilizate de aceşti cercetători, trebuie ştiut faptul că în majoritatea universităţilor americane studenţii la psihologie participă ca subiecţi la experienţe, primind în schimb puncte de cercetare (unul, două, cîteodată trei). Aşa încît pe durata cursului ei trebuie să obţină un anumit număr de puncte pentru a-şi achita obligaţia.

în prima lor experienţă, Cialdini *et al.* aveau ca scop determinarea studenţilor de a lua parte la o cercetare programată la o oră foarte matinală (ora 7 dimineaţa!), în schimbul unui punct de cercetare. Formulînd direct solicitarea (condiţie de

control), experimentatorii au obținut acordul în 31% din cazuri. Folosirea tehnicii amorsării a dus la un procent de 58%, deci la o creștere apreciabilă, cu atît mai mult cu cît metoda utilizată nu necesită aplicarea unor mijloace deosebite. Să vedem în ce constă experiența. Experimentatorul telefona subiecților, propunîndu-le să participe la o experiență contînd pentru un punct de cercetare. în condiția de control, el îi informa direct în privința orei matinale la care urma să se desfășoare experimentul, înainte de a-i întreba dacă doresc sau nu să participe, în condiția de amorsare, experimentatorul ascundea mai întîi o parte de adevăr; îi întreba dacă vor să participe la experiență, evitînd să precizeze ora desfășurării sale. Procedînd astfel, nu este greu să obții un „da". După care experimentatorul nu avea altceva de făcut decît să informeze subiecții să fie la laborator la ora 7 dimineața, întrebîndu-i dacă mai vor să participe. Singura diferență între condiția de amorsare și condiția de control este obținerea unui simplu „da" (act pregătitor). Așa încît nu din cauză că subiecții din condiția experimentală ar fi mai doritori decît cei din condiția de control să obțină un punct de cercetare s-au dus ei dis-de-dimineață la laborator, ci pentru că au fost determinați în prealabil - și pe o cu totul altă bază - să accepte. Bineînțeles, ne putem întreba în continuare dacă nu este totuși o acceptare pur formală. în acest scop, Cialdini *et al.* au împins experiența ceva mai departe, interesîndu-se în rîndul studenților care au fost la ora 7 dimineața la laborator. Erau 53% (de fapt 95% dintre subiecți acceptaseră să participe la experiment) în condiția de amorsare și 24% (78% dintre subiecți acceptaseră să participe la experiment) în condiția de control. După acest criteriu, rezultatele sînt deci cel puțin la fel de clare : subiecții din condiția de amorsare nu au revenit, mai mult decît alții, asupra angajamentului lor - dimpotrivă!

A doua experiență a lui Cialdini *et al.* realizează o altă formă de amorsare : subiectul nu va mai lua decizia de amorsare pentru că nu-i cunoaște adevărata valoare, ci pentru că va fi determinat să o considere mai avantajoasă decît este ea în realitate. Contrar formei precedente de amorsare - în care enunțarea adevărului era într-un fel diferită -, noua formulă implică deci o minciună evidentă, în această experiență, subiecții trebuiau să aleagă între două teste, *A* și *B,* dintre care unul era mai atrăgător, asupra lui orientîndu-se și alegerea lor. Cercetătorii urmăreau deci să-i determine pe subiecți să aleagă testul mai puțin atractiv (testul *A).* într-o condiție de amorsare, experimentatorul spunea subiecților că testul respectiv corespundea la două puncte de cercetare, iar celălalt *(B)* - doar la unul. Pe baza acestor informații, subiecții au ales testul pe care și ei ar fi dorit să-l realizeze; deci 81% au ales testul *A.* O dată făcută alegerea, subiecții erau informați că de fapt testul *A* nu avea două puncte de cercetare, ci unul singur, ca și testul *B.* După care experimentatorul le cerea să facă o alegere definitivă. Trei sferturi din subiecți și-au păstrat decizia inițială, 61 % dintre subiecții din condiția de amorsare alegînd în cunoștință de cauză să realizeze testul mai puțin atrăgător, adică de două ori mai mulți decît în condiția de control (31 %), în care subiecții fuseseră informați de la început că ambele teste au cîte un singur punct de cercetare.

Această experiență oferă o nouă ilustrare a fenomenului de amorsare. Ea este mai interesantă decît precedenta în măsura în care permite o mai bună percepere a condițiilor de obținere a respectivului fenomen. Cialdini *et al.* au realizat o altă condiție experimentală în care subiecții, după ce au fost informați că testul

A valorează două puncte, erau puternic influenţaţi de experimentator să-l aleagă. Ceea ce au şi făcut toţi subiecţii. însă cei mai mulţi dintre ei au revenit asupra deciziei după ce au aflat că testul *A* valorează numai un punct, doar 41 % dintre ei rămînînd la decizia luată. Aşadar tehnica de amorsare îşi pierde eficacitatea \n situaţiile în care subiecţii sînt forţaţi în luarea deciziei iniţiale. Deci, încă o dată, să reţinem importanţa sentimentului de libertate.

2.3.1. Cum se explică fenomenul de amorsare ?

Explicaţia propusă iniţial de Cialdini *et al.* (1978) n-a fost niciodată contestată în mod serios. Ea se bazează pe teoria *angajamentului* a lui Kiesler (1971). Definiţia oferită de Kiesler la noţiunea centrală de angajament este dintre cele mai intuitive : angajamentul ar corespunde pur şi simplu legăturii ce uneşte un individ de faptele sale. Deşi intuitivă, această definiţie ne învaţă că :

- doar faptele ne angajează;
- putem fi mai mult sau mai puţin angajaţi prin faptele noastre, gradul de angajament depinzînd de contextul în care au fost ele realizate. în particular, un act angajează pe cel care-l emite cu atît mai mult cu cît acesta din urmă are sentimentul că a avut libertate de decizie[5].

Este deci clar că în a doua experienţă a lui Cialdini *et al.,* subiecţii care nu au fost forţaţi în hotărîrea iniţială, sînt mai angajaţi decît cei care au fost. Angajamentul într-o acţiune avînd ca principală consecinţă o mai mare rezistenţă a acţiunii respective la schimbare, se înţelege de ce subiecţii lăsaţi să aleagă liber rămîn într-un număr mai mare la decizia iniţială de a realiza testul mai puţin atractiv. Teoria angajamentului permite astfel înţelegerea acestei dispoziţii deosebite a indivizilor de a rămîne la o decizie atunci cînd ea nu le mai permite obţinerea avantajelor scontate şi pe care se bazează efectul de amorsare[6].

Piciorul-în-uşă, uşa-în-nas şi amorsarea constituie cele trei mari tehnici de supunere fără constrîngere. După cum era de aşteptat, ele au dat naştere la tot felul de variante de diferite complexităţi: dublul picior-în-uşă (Goldman, Creason şi McCall, 1981), piciorul-în-uşă şi uşa-în-nas combinate (Goldman, 1986), amorsare/fapt împlinit (Joule, 1987c), momeala (Joul, Gouilloux şi Weber, 1989). în forma lor originală sau sub forme diverse, fenomenele de picior-în-uşă, uşă-în-nas şi amorsare pot fi observate curent în viaţa socială.

Pentru ca să argumentez, am să vă spun o anecdotă. O cunoştinţă vagă vă invită la masă. Din politeţe, acceptaţi. După ce-şi manifestă bucuria că i-aţi

5. Există şi alţi factori de angajament. Se ştie îndeosebi faptul că un act este cu atît mai „angajant" (a) cu cît consecinţele sale sînt mai importante, (b) cu cît este realizat public, (c) cu cît este mai costisitor, şi (d) cu cît cel care-l emite dispune de mai puţine justificări.
6. Lewin (1951) numea pe vremea sa *efect de îngheţare* această dispoziţie. El a fost primul care a demonstrat, într-o cercetare-acţiune foarte cunoscută astăzi, că gospodinele convinse - în anumite condiţii - să se hotărască să-şi schimbe obiceiurile de consum (cumpărînd, de exemplu, un anumit tip de carne sau de ulei) aveau tendinţa să accepte decizia respectivă şi să se comporte în consecinţă.

acceptat invitația, vă spune să aduceți dumneavoastră sticla de șampanie care să completeze desertul. Să ne imaginăm că dacă ați fi știut de la început că trebuie să aduceți o sticlă de șampanie, ați fi găsit un motiv să refuzați invitația. Așa încît vă aflați într-o situație delicată. Dacă vă mențineți acceptul, sînteți victima anei strategii de amorsare. Iată-vă deci în vizită, cu o sticlă de șampanie. Din fericire, d-ra O. este și ea prezentă, încît nici nu vă dați seama cînd trece timpul. La plecare îi propuneți un ultim pahar la dumneavoastră acasă, de astă dată dumneavoastră fiind acela care folosește o tehnică de supunere fără constrîngere. Nu este vorba de o amorsare, ci de un picior-în-ușă. Dacă vă acceptă propunerea, s-ar putea foarte bine ca o dată angajată într-o serie de acțiuni, să accepte și altele. Peste cîteva zile este rîndul ei să vă viziteze. Vă roagă să-i împrumutați o sumă imensă de bani. Bineînțeles că refuzați. Atunci vă roagă să o ajutați cu 1.000 de franci. Și îi dați. Din două una: ori raportul dumneavoastră cu d-ra O. și cu banii este de așa natură încît oricum ați fi împrumutat-o, ori ați fi refuzat-o dacă v-ar fi cerut direct. în acest ultim caz, decizia dumneavoastră a fost smulsă folosind ușa-în-nas. Deci fiecare dintre noi tragem sforile, rînd pe rînd !

3. Concluzii

Am văzut în acest capitol că este posibilă influențarea cuiva în așa măsură încît să-și schimbe el însuși ideile, deciziile sau comportamentele. De asemenea, am văzut că aceste modificări de idei, decizii sau comportamente treceau prin obținerea, într-un context de libertate, a unui act. în situațiile de supunere forțată, de exemplu, schimbarea de atitudine (raționalizare) este ulterioară conduitei de supunere: redactarea unui text împotriva propriilor concepții, abținerea de la distracția cu o jucărie atrăgătoare, abținerea de la mîncare etc. în același fel, în situațiile de supunere fără constrîngere schimbările comportamentale scontate se datorează actelor pe care experimentatorul a știut în prealabil să le obțină din partea subiectului : lipirea unei viniete, păzirea sacoșei unui necunoscut etc. în cazul piciorului--în-ușă : refuzarea supravegherii unui delincvent vreme de mai mulți ani, numărarea mașinilor ce trec printr-o intersecție etc., la ușa-în-nas : decizia de a participa la o experiență, alegerea unui test în favoarea altuia etc. în cazul amorsărilor. Tocmai pentru că eficiența tehnicilor de supunere - fie că este vorba de supunere forțată sau de supunere fără constrîngere - se bazează pe obținerea, într-un anumit context de libertate, a unui act, se poate considera că ele țin de psihologia angajamentului (a se vedea Beauvois și Joule, 1981 ; Joule și Beauvois, 1987).

Dacă această psihologie nu ne poate permite să înțelegem felul în care subiecții experimentali ajung - în deplină libertate - să gîndească și să se comporte după dorința cercetătorului (în majoritatea timpului fără ca ei să știe că participă la un experiment), la fel de bine ea ar putea să ne ajute să înțelegem felul în care, în viața de zi cu zi, unii indivizi (copii sau adulți) ajung - tot în deplină libertate - să gîndească și să se comporte după dorința altora (copii sau adulți).

Robert Vincent Joule

Bibliografie

ARONSON E., CARLSMITH J.M. (1963), „Effect of severity of threat on the valuation of forbidden behavior", *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66,* 584-588.

BEAUVOIS J.-L. și JOULE R.-V. (1981), *Soumission et ideologie. Psychosociologie de la rationalisation,* Paris, PUF.

BEAUVOIS J.-L. și JOULE R.-V. (1982), „Dissonance *versus* self perception theories: a radical conception of Festinger's theory", *Journal of Social Psychology, 117,* 99-113.

BEAUVOIS J.-L. și JOULE R.-V. (1988), „La psychologie de la soumission", *La Recherche, 202,* 1050-1057.

BEM D.J. (1965), „An experimental analysis of self-persuasion", *Journal of Experimental and Social Psychology, 1,* 199-218.

BEM D.J. (1972), „Self-perception theory", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, 1-62.

BREHM M.L., BACK L. și BOGDONOFF M.D. (1964), „A physiological effect of cognitive dissonance under stress and deprivation", *Journal of Abnormal and Social Psychology, 69,* 303-310.

BREHM J.W. și COHEN A.R. (1962), *Explorations in Cognitive Dissonance,* New York, Wiley.

BREHM J.W. și CROCKER J.C. (1962), „An experiment on hunger", in J.W. BREHM și A.R. COHEN, *Explorations in Cognitive Dissonance,* New York, Wiley, 133-137.

CIALDINI R.B., CACIOPPO J.T., BASSET R. și MILLER J.A. (1978), „Low-ball procedure for producing compliance: commitment then cost", *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 463-476.

CIALDINI R.B., VINCENT J.E., LEWIS S.K., CATALAN J., WHEELER D. și DARBY B.L. (1975), „A reciprocal concessions procedure for inducing compliance: the door-in-the-face technique", *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 206-215.

COOPER J. și CROYLE R.T. (1984), „Attitudes and attitude change", *Annual Review of Psychology, 35,* 395-426.

DEJONG W. (1979), „An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect", *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 2221-2239.

FAZIO R.H. și COOPER J. (1983), „Arousal in the dissonance process", in J.T. CACIOPPO și R.E. PETTY (eds.), *Social Psychophysiology: A Sourcebook,* New York, Guilford.

FESTINGER L. (1957), *A Theory of Dissonance Cognitive,* Evanston, Row, Peterson & Company.

FESTINGER L. (1958), „The motivating effect of cognitive dissonance", in G. LINDZEV (ed.), *Assessment ofHuman Motive,* New York, Rinehart.

FESTINGER L. și CARLSMITH J.M. (1959), „Cognitive consequences of forced compliance", *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203-211. Trad. fr. in C. FAUCHEUX și S. MOSCOVICI, *Psychologie sociale theorique et experimentale* (1971), Paris, Mouton, 135-149.

FREEDMAN J.L. (1965), „Long-term behavioral effect of cognitive dissonance", *Journal of Experimental and Social Psychology, 1,* 145-155.

FREEDMAN J.L. și FRASER J.C. (1966), „Compliance without pressure : the foot-in-the-door technique", *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 195-202.

GOLDMAN M. (1986), „Compliance employing a combined foot-in-the-door and door-in--the-face procedure", *Journal of Social Psychology, 126,* 111-116.

GOLDMAN M., CREASON C.R. și MCCALL C.G. (1981), „Compliance employing a two-feet--in-the-door procedure", *Journal of Social Psychology, 114,* 259-265.

GOULDNER A.W. (1960), „The norm of reciprocity : a preliminary statement", *American Sociologicul Review, 25,* 161-178.

HEIDER F. (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations,* New York, Wiley.

JOULE R.-V. (1986), „Twenty five on: yet another version of cognitive dissonance theory? ", *European Journal of Social Psychology, 16,* 65-78.

JOULE R.-V. (1987a). „La dissonance cognitive, unetat *de motivation? ", LAnnee psychologique, 87,* 273-290.

JOULE R.-V. (1987b), „Le pied-dans-la-porte : un paradigme â la recherche d'une theorie", *Psychologie francaise, 32,* 301-306.

JOULE R.-V. (1987c), „Tabacco deprivation: the foot-in-the-door *versus* the low-ball technique", • *European Journal of Social Psychology,* 77,361-365.

JOULE R.-V. şi BEAUVOIS J.-L. (1987), *Petit Träite de manipulation ä l'usage des honnetes gens,* Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

JOULE R.-V., GOUILLOUX F. şi WEBER F. (1989), „The lure : a new compliance procedure", *Journal of Social Psychology, 129,* 741-749.

KIESLER CA. (1971), *The Psychology of Commitment. Experiments liking Behavior to Belief,* New York, Academic Press.

LEPPER M.R. (1973). „Dissonance, self-perception and honesty in children", *Journal of Personality and Social Psychology, 25,* 65-74.

LEWIN K. (1951), *Field Theory in Social Science,* New York, Harper.

MILLER R.L., SELIGMAN C, CLARK N.T. şi BUSH M. (1976), „Perceptual contrast *versus* reciprocal concession as mediators of induced compliance". *Canadian Journal of Behavioral Science, 8,* 401-409.

MONTMOLLIN G. DE (1977), *L'Influencc sociale,* Paris, PUF.

MONTMOLLIN G. DE (1984), „Le changement d'attitude", in S. MOSCOVICI (ed.), *Psychologie sociale,* Paris, PUF.

NUTTIN J.M. Jr. (1975), *The Illusion of Attitude Change : Towards a Response Contagion Theory of Persuasion,* London, Academic Press.

OSGOOD CE. şi TANNENBAUM P.H. (1955), „The principie of congruity in the prediction of attitude change", *Psychological Review, 62,* 42-55.

PAICHELERG. (1985), *Psychologie des influences sociales. Contraindre, convaincre, persuader,* Neuchâtel-Paris, Delachaux & Niestle.

Porrou J.-P. (1974), *La Dissonance cognitive.* Paris, Colin.

URANOWITZ S. (1975), „Helping and self-attributions: a field experiment", *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 852-854.

CAPITOLUL XI

Relații sociale și organizări cognitive

De zeci de ani psihologii sociali studiază procesele prin care indivizii își construiesc cunoștințele despre realitatea socială. Bineînțeles, această realitate este deosebit de vastă, conținînd îndeosebi ființele și pe ceilalți, relațiile interpersonale, atribuțiile de responsabilitate, regulile, normele, instituțiile și convingerile sociale. Dintre procesele care guvernează aceste cunoașteri sociale, să amintim, de exemplu, procesele de accentuare a contrastelor în percepție (Tajfel, 1959), de asimetrie în judecățile de similitudine (Codol, 1984), de corelații iluzorii (Chapman și Chapman, 1967), de persistență a unei convingeri sau a unei ipoteze inițiale (Snyder și Swann, 1978).

Aportul frecvent al acestor cercetări în domeniul cunoștințelor sociale nu constă doar în desăvîrșirea descrierii unor procese cognitive, ci și în demonstrarea modului în care diferite dinamici sociale modulează funcționarea cognitivă, îi condiționează actualizarea, îi accentuează sau îi slăbesc efectele. Într-adevăr, cercetările raportate ca urmare a acestei contribuții analizează funcția regulatoare a relațiilor sociale în funcționarea cognitivă.

1. Dinamici sociale în decizii complexe

Conceptul de raționalitate nu este univoc. Cînd este vorba de raționalitatea unor decizii luate în situații complexe, în care parametrii în cauză sînt numeroși și de natură eterogenă, un aspect important al raționalității pentru cineva care ia o decizie constă în alegerea parametrilor de care va ține seama.

Complexitatea deciziilor este mai mare atunci cînd necesită acordul mai multor persoane (vezi Moscovici și Doise, 1992). De multe ori, discuțiile colective pregătesc aceste decizii organizînd cunoașteri pertinente, facilitînd astfel luarea deciziilor. Cum ar fi, de exemplu, cazul în care grupuri de indivizi trebuie să-și exprime o părere, o atitudine sau o judecată de comun acord. De obicei, aceste consensuri sînt mai extreme decît mediile pozițiilor individuale, cel puțin atunci cînd în grupuri există divergențe, discuții și prevalente de valori.

O explicație a acestei regularități poate fi dată în termeni de organizare cognitivă. O problemă ascunde diverse aspecte al căror caracter frapant nu este același pentru diverși indivizi. însă atunci cînd aceștia trebuie să se pună de acord, se impune ca un aspect să devină dominant pentru toți, înlăturînd diversele considerații ce duc la răspunsuri individuale divergente. Altfel spus, o reorganizare cognitivă ierarhizează dimensiunile și aspectele luate în considerare în cazul unor luări de decizie colective.

Rezultatele a patru experienţe (Doise, 1970, 1973) demonstrează, într-adevăr, că structurarea cognitivă, efectuată pe grupuri, scoate mai bine în evidenţă principalele dimensiuni ale unui material, decît structura individuală. Acest proces cognitiv, susţinând interacţiunea socială, ar face posibilă decizia colectivă. Departe de a se mulţumi cu o activitate de suprafaţă - căutarea unui răspuns care să nu supere prea mult pe fiecare dintre indivizi -, grupul efectuează o adevărată muncă de ierarhizare a criteriilor folosite, permiţînd astfel membrilor săi să opteze pentru poziţii clare.

Pentru a se ajunge la o poziţie comună, o simplă punere în corespondenţă a răspunsurilor individuale este de multe ori imposibilă, datorită multitudinii şi naturii diverse a criteriilor de judecată ce trebuie luate în considerare. în acest caz, principala activitate a grupului constă în redefinirea situaţiei, fapt ce stîraeşte confruntări şi conflicte. Membrii unui grup încearcă de multe ori să evite această confruntare, ceea ce poate duce la consecinţe extrem de grave, mai ales în situaţia luării unor decizii politice.

1.1. Decizii istorice

într-o carte deja celebră, Janis (1972) analizează modul în care unele comisii guvernamentale americane au luat decizii în situaţii istorice dramatice : la începutul celui de-al doilea război mondial, în faţa ameninţării unui atac japonez; în timpul războiului din Coreea, la pregătirea unei invazii în Cuba; şi în timpul escaladării războiului din Vietnam. Să ne amintim pe scurt circumstanţele a două dintre aceste hotărîri, înainte de a rezuma apoi, împreună cu Janis, motivele principale pentru care ele au dus la un eşec al celor care au luat respectivele decizii.

în toamna lui 1950, cînd generalului american Mac Arthur traversează paralela 38, care separă Coreea de Nord de Coreea de Sud, un comitet reunind cele mai înalte instanţe politice şi militare ale Statelor Unite susţine această iniţiativă vizînd punerea regimului din Nord sub controlul guvernului pro-american din Sud. însă pe 28 noiembrie al aceluiaşi an, trupele chineze atacă în forţă, inversînd situaţia şi ameninţînd cu expulzarea armatei Naţiunilor Unite din întreaga Coree. în mod evident, responsabilii americani au subestimat posibilitatea unei intervenţii armate chineze.

La două zile după instalarea sa la preşedinţie în ianuarie 1961, John Kennedy este informat că serviciile secrete, sub autoritatea predecesorului său, au pregătit planuri de invazie a Cubei, recrutînd şi antrenînd în acest scop o brigadă de exilaţi cubanezi. Pe 17 aprilie 1961, o brigadă de 1 400 de exilaţi ajutaţi logistic de armata Statelor Unite invadează efectiv golful Porcilor de pe coasta cubaneză. A fost un dezastru pentru Statele Unite : numai în trei zile, întreaga brigadă a fost scoasă din luptă. Evident, responsabilii guvernamentali de la Washington, reuniţi în comitet, au subestimat capacitatea de răspuns a armatei cubaneze, supraestimînd în acelaşi timp primirea favorabilă a invadatorilor de către opozanţii guvernului lui Fidel Castro. Şi multe alte erori au fost comise de comitetul alcătuit din vreo zece experţi care nu au lăsat nici o posibilitate de retragere invadatorilor, şi nici nu au prevăzut reacţiile ostile ale opiniei publice în afara Statelor Unite.

Iată două decizii colective ale căror rezultate nu au răspuns cîtuşi de puţin aşteptărilor celor care le-au luat. De ce ? Răspunsul dat de Janis în cartea sa se bazează pe analiza procedurilor de luare a deciziilor. în aceste proceduri intervin dinamici sociale care pot împiedica orice potrivire cu o realitate socială alta ,decît aceea a grupului însuşi al celor care iau deciziile. Janis (1982) descrie opt dinamici manifeste îndeosebi în cele patru decizii guvernamentale menţionate mai sus. Aceste caracteristici ale „gîndirii în grup" *(groupthink)* ar fi următoarele :

1. iluzia de invulnerabilitate, care creează un optimism excesiv ;
2. raţionalizarea cu orice preţ a deciziilor luate deja ;
3. încrederea nelimitată în moralitatea grupului;
4. stereotipurile cu privire la cineva din afara grupului, care împiedică negocierea cu acesta;
5. presiunea directă împotriva oricărei disensiuni din interiorul grupului;
6. autocenzura membrilor, care le minimalizează îndoielile şi împiedică orice contra-argumentare;
7. iluzia împărtăşită de toţi membrii grupului;
8. apariţia unor cenzori care protejează grupul împotriva informaţiilor adverse.

Pentru a rezuma, deciziile colective ar avea doar ca scop secundar intervenţia într-un mod adecvat într-un mediu social mai larg, ele servind, înainte de toate, pentru protejarea coeziunii grupului însuşi al celor care iau deciziile.

Şi totuşi, organele de decizie nu sînt în mod necesar prizoniere ale respectivelor dinamici. însăşi cunoaşterea acestei tendinţe profunde de abatere spre o gîndire cu caracter gregar trebuie, tocmai, să permită celor responsabili de luarea deciziilor să-şi ia toate măsurile de precauţie împotriva greşelilor, astfel încît orice confruntare de opinii să se poată desfăşura fără piedici.

Să vedem cum descrie Janis (1982) aceste măsuri. Un grup care vrea să evite consecinţele negative ale „gîndirii de grup" :

> 1) discută o largă varietate de politici alternative ; 2) ia în consideraţie ansamblul variat al tuturor obiectivelor şi valorilor implicate într-o alegere; 3) cîntăreşte cu atenţie costurile şi riscurile nesigure atît pentru consecinţele negative, cit şi pentru consecinţele pozitive care pot decurge din fiecare alegere ; 4) caută, intensiv, noi informaţii pertinente pentru o evaluare aprofundată a alegerilor; 5) ţine seama, cu scrupulozitate, de orice nouă informaţie sau părere de expert la care membrii au acces, chiar dacă informaţia respectivă nu este în favoarea cursului acţiunilor preferate iniţial; 6) reexaminează, înainte de alegerea finală, consecinţele pozitive şi negative ale oricărei alternative, ţinînd cont şi de cele considerate iniţial ca fiind inacceptabile ; şi 7) face recomandări detaliate pentru adoptarea şi executarea practică a politicii alese, prevăzînd soluţii alternative pentru cazul materializării diverselor riscuri cunoscute (Janis, 1982, „Counteracting the adverse effects of concurrence--seeking in policy-planning groups: theory and research perspectives", în H. Brandstatter, J. Davis şi G. Stocker-Kreichgauer (eds.), *Group Decision Making,* London, Academic Press, p. 478).

Janis (1972) analizează şi alte decizii colective pentru a demonstra că asemenea precauţii sînt cele care permit o mai bună alegere, cum ar fi elaborarea planului de ajutorare economică a ţărilor europene după cel de-al doilea război mondial (planul Marshall) sau evitarea unei escaladări militare în timpul problemei rachetelor sovietice din Cuba. Aceste exemple sînt cu atît mai instructive cu cit membrii grupurilor de decizie erau uneori aceiaşi şi în cazul unor decizii caracterizate de gîndirea în grup, şi al deciziilor care au evitat capcanele acestei gîndiri.

Lecţiile pe care ni le dă istoria se întîlnesc în mai multe puncte cu cele pe care ni le oferă experimentarea în domeniul psihologiei sociale.

1.2. Un exemplu de gestiune a conflictului socio-cognitiv în grupuri experimentale

O cercetare a lui Hali şi Wason (1970) ilustrează într-adevăr rolul structuram al conflictului socio-cognitiv în cursul unor decizii colective. Subiecţii sînt 148 de participanţi la stagii de formare a cadrelor, repartizaţi în 32 de grupe de lucru conţinînd fiecare 4-6 membri. Experimentul se desfăşoară de fiecare dată într-un moment al stagiului cînd diferitele grupuri s-au obişnuit deja să lucreze împreună. Misiunea pe care aceste grupuri o au de rezolvat este problema supravieţuirii pe Lună (Hali, 1963). Prăbuşindu-se o navă spaţială pe Lună, echipajul trebuie să parcurgă 200 de mile pentru a ajunge la un punct de întîlnire cu alt echipaj, înainte de a se lansa în această periculoasă acţiune, membrii echipajului trebuie să decidă care din 15 obiecte necesare supravieţuirii lor (cum ar fi rezervoare de oxigen, hrană, semnalizatoare de ajutor etc.) le vor lua cu ei. Misiunea subiecţilor este tocmai aceea de a fixa o ordine de prioritate a acestor obiecte - şi o fac mai întîi individual, apoi împreună, intrînd într-o procedură de consens. Jumătate din grupuri nu primeşte nici o dispoziţie specială pentru această fază colectivă (grupuri de control), iar cealaltă jumătate primeşte ca instrucţiune să înfrunte şi să clarifice eventualele divergenţe de opinie între membrii grupurilor (grupuri experimentale).

Avînd în vedere importanţa instrucţiunilor condiţiei experimentale, le reproducem textual (Hali şi Wason, 1970):

> 1. Evitaţi orice *dispută* în favoarea ordinii dumneavoastră. Prezentaţi-vă poziţia cît mai clar şi mai logic cu putinţă, însă aveţi în vedere cu toată seriozitatea reacţiile grupului în cazul fiecărei prezentări ulterioare a aceluiaşi punct.
> 2. Evitaţi orice impas în termeni de *victorie sau înfrîngere* în discutarea rangurilor. Eliminaţi ideea că cineva trebuie să cîştige, iar altul trebuie să piardă în timpul discuţiei; în caz de impas, căutaţi cea mai apropiată soluţie acceptabilă pentru ambele părţi.
> 3. Evitaţi să vă schimbaţi părerea *doar* pentru a evita conflictul, din motive de acord şi înţelegere. Rezistaţi presiunilor de a ceda fără un serios argument logic sau obiectiv. Urmăriţi o flexibilitate documentată, nu capitulaţi fără împotrivire.
> 4. Evitaţi procedurile de reducere a conflictului cum ar fi votul majoritar, trageici la sorţi etc. Trataţi diferenţele de opinie ca manifestare a unei împărtăşiri incomplete a informaţiei pertinente unuia şi, în caz de nevoie, insistaţi să aflaţi mai multe atît despre misiune, cît şi despre problemele afective.
> 5. Consideraţi diferenţele de opinie ca fiind mai degrabă ceva natural şi profitabil, decît jenante în luarea deciziei. în general, cu cît sînt mai multe idei exprimate, cu atît mai mult va exista conflict - dar, în acelaşi timp, se va îmbogăţi şi gama resurselor.
> 6. Feriţi-vă de un acord chiar de la început. Căutaţi motivele unor acorduri aparente ; verificaţi dacă oamenii au ajuns la aceleaşi soluţii fie din motive fundamental identice, fie din raţiuni complementare, înainte de a integra o soluţie în deciziile grupului (Hali şi Wason, 1970, „The effects of a normative intervention on group decision-making performance", *Human Relations,* 23, p. 304).

Grupurile de control nu primesc instrucţiuni particulare.

Predicţiile lui Hali şi Wason erau că elucidarea conflictului ar determina grupurile experimentale, în raport cu grupurile controlate :

1. să producă soluţii calitativ superioare (conform haremurilor fixate de specialiştii de la NASA);
2. să folosească mai mult resursele diferiţilor membri ai grupului;
3. să propună mai multe soluţii noi;
4. să depăşească mai mult nivelul celui mai calificat membru al grupului.

Cu excepţia celei de-a doua, toate predicţiile au fost verificate: soluţiile grupurilor experimentale sînt calitativ mai bune, făcînd, de asemenea, dovada unor mai bune creativităţi şi originalităţi. Neverificarea celei de-a doua predicţii nu pune nici o problemă majoră în raport cu ideile teoretice generale: dacă grupurile experimentale nu au utilizat mai mult decît celelalte primele schiţe prezentate de membrii lor înaintea testului, acest lucru se datorează faptului că aceste grupuri au inovat mai mult decît celelalte.

Experienţa lui Hali şi Wason (1970) explică, fără a lămuri pe deplin, rolul unor eventuale efecte minoritare în reorganizarea cognitivă a grupurilor. Din acest motiv trebuie stabilită acum o legătură cu domeniul de investigaţie asupra *influenţei minoritare,* dezvoltat de aproximativ douăzeci de ani sub impulsul lui Moscovici (1976), Mugny (Mugny şi Perez, 1986) şi Nemeth (1986). Şi vom face acest lucru îndeosebi prin prezentarea studiilor lui Nemeth, care au avantajul că asociază mai explicit analiza dinamicilor de influenţă minoritară cu aceea a creativităţii, dar vom menţiona şi cercetări efectuate recent la Geneva, utilizînd o problemă clasică de natură logică.

2. Minoritatea ca sursă de gîndire divergentă

Nemeth reia ideile lui Moscovici (1980) cu privire la efectele de amabilitate şi convertire în procesele de influenţă. Amabilitatea este mai mult produsă de o sursă majoritară, sursă de influenţă dispunînd de prestigiu şi putere. în general, majoritatea determină ţintele de influenţă să preia răspunsurile pe care ea le propune fără a le reformula, dar şi fără a-şi revedea fundamental propria poziţie. Astfel, o dată eliberaţi de situaţia de influenţă, subiecţii revin la opiniile lor iniţiale, neavînd elaborată o nouă abordare a problematicii în chestiune. Cu totul altul este efectul de convertire suscitat de o sursă minoritară, prin definiţie lipsită de putere şi prestigiu. în prezenţa unui răspuns propus de o asemenea sursă, ţintele de influenţă ar putea fi mai uşor determinate să-şi pună întrebări cu privire la raţiunile acestui răspuns. Chiar dacă subiecţii nu îl acceptă ca atare - de teamă să nu fie identificaţi cu o sursă deviantă -, ei par totuşi să se inspire din el pentru a-şi redefini propriul răspuns. Această dinamică s-ar traduce printr-o schimbare de poziţie a subiecţilor, manifestîndu-se fie ulterior situaţiei de influenţă însăşi, fie asupra conţinuturilor care nu sînt direct legate de materialul servind drept suport al încercărilor de influenţă. Să amintim că aceste diferenţe între influenţa majoritară directă şi influenţa minoritară indirectă au fost puse în evidenţă la fel de bine în domeniul perceptiv (Personnaz, 1981), cît şi în domeniul schimbării de atitudine (Mugny şi Perez, 1986).

2.1. Cercetările lui Nemeth

Nemeth (1986) reține din numeroasele cercetări asupra influenței minoritare următorul lucru: confruntarea cu idei neîmpărtășite are consecințe foarte diverse, după acum aceste idei sînt propuse de o sursă majoritară sau minoritară. Ele se reflectă la fel de bine în atenția consacrată acestor idei, cît și în activitatea de gîndire și, eventual, de luare a deciziei pe care ele o provoacă. Mai precis :

> Cei care sînt confruntați cu puncte de vedere minoritare sînt încurajați să se intereseze mai mult de aspecte ale situației, gîndesc într-un mod mai divergent și au mai multe șanse să descopere noi soluții sau să elaboreze noi decizii. Este important de notat că în ansamblu, aceste soluții sau decizii vor fi „mai bune" și mai „corecte". în schimb, persoane confruntate cu puncte de vedere majoritare se vor concentra asupra unor aspecte sau stimuli importanți pentru poziția majorității, gîndesc într-o manieră convergentă și vor fi tentați să accepte soluția propusă în detrimentul unor eventuale noi soluții și decizii. Eficacitatea soluțiilor și deciziilor lor va fi deci corespunzătoare cu justețea și utilitatea poziției care le este propusă (Nemeth, 1986, „Differential contributions of majority and minority influence", *Psychological Review,* 93, p. 25).

Unul dintre mecanismele responsabile de aceste diferențe între efecte majoritare și minoritare poate fi de natură emoțională. O majoritate propunînd răspunsuri deviante ar introduce mai multă tensiune (stres) decît o minoritate ce propune aceleași răspunsuri (Nemeth și Wachtler, 1983). Or, o asemenea tensiune, la fel ca sporirea reacției fiziologice (Zajonc, 1965), poate duce la o reducere a atenției și la o creștere a răspunsurilor dominante în detrimentul altor răspunsuri.

în plus, se cunoaște, de asemenea, faptul că răspunsurile majoritare sînt considerate în general ca fiind mai adevărate decît răspunsurile minoritare (Asch, 1956). Așadar, ne mulțumim mai degrabă cu un răspuns majoritar, în timp ce în prezența unui răspuns minoritar sîntem mai curînd dispuși să-l considerăm insuficient și să-l respingem. Atunci însă factorii studiați de Moscovici (1976), cum ar fi consistența agenților de influență sau încrederea lor în sine pot juca un rol deosebit, determinînd subiecții să reconsidere diferitele aspecte ale situației și să se întrebe de ce aceste minorități propun într-un mod atît de sigur un răspuns aparent puțin credibil.

Conflictul joacă și el un rol important în abordarea și rezolvarea problemelor puse de un răspuns divergent propus fie de o majoritate, fie de o minoritate. în definitiv, este mai plauzibil să se determine încetarea unui conflict prin cedarea în fața unei majorități, decît în fața unei minorități. în primul caz, pentru a relua termenii lui Mugny și Perez (1987), o organizare socială este suficientă pentru înlăturarea conflictului, în măsura în care indivizii se axează mai mult asupra statutului majoritar al sursei, decît asupra conținutului propunerilor sale. în cel de-al doilea caz, o asemenea organizare este mai puțin probabilă : indivizii nu au de rezolvat probleme relaționale cu minoritatea, avînd în vedere poziția sa socială nerecunoscută, și ca urmare, mai mult intrigați decît amenințați, ei își pot permite să analizeze răspunsurile alternative.

Chiar dacă aceste idei sînt dezvoltate în cadrul studiilor asupra influenței sociale, pare evidentă necesitatea priceperii lor pentru a înțelege dinamicile cognitive în situații de grup. Ele au interesul să expliciteze natura legăturilor ce pot exista între dinamicile relaționale majoritare și minoritare, și stilurile de funcționare cognitivă. Să menționăm, deci, pe scurt, cîteva ilustrări experimentale furnizate de Nemeth.

O paradigmă folosită de Nemeth şi Wachtler (1983) derivă din testul figurilor „ascunse", ce constă în regăsirea unei figuri conținute într-o figură mai complexă. Opt figuri diferite sînt prezentate unor grupuri de cîte şase subiecți, fiecare dintre aceste figuri-etalon fiind însoțită de alte şase mai complexe, numite figuri de comparație. Misiunea subiecților constă în enumerarea figurilor complexe ce conțin figuri-etalon. Pentru una din figurile de comparație conținînd în mod evident figura-etalon, răspunsul este uşor de dat, pentru celelalte cinci misiunea fiind mult mai dificilă.

Principala variație experimentală are în vedere compoziția grupurilor ai căror membri propun răspunsuri: în condiția *majoritară,* patru din şase membri sînt complici; în condiția *minoritară,* numai doi membri sînt complici. în fiecare condiție, complicii dau întotdeauna două răspunsuri ce concordă între ele, numind figura de comparație uşoară şi o altă figură mai dificilă. Aceasta din urmă e corectă în cea mai mare parte dintre condiții, ceea ce constituie a doua variabilă independentă.

Rezultatele sînt clare :

- Răspunsurile propuse de o sursă majoritară, fie că sînt corecte sau nu, sînt mai des adoptate de subiecți, decît răspunsurile unei surse minoritare. Este o altă ilustrare a efectelor directe ale influenței exercitate de o majoritate.
- Subiecții condițiilor minoritare numesc în mod semnificativ mai multe figuri de comparație ce conțin figura-etalon, nepropuse de minoritate. Aşadar, ei inovează mai mult decît subiecții condițiilor majoritare, dînd în acelaşi timp răspunsuri corecte. De altfel, ei se pretind a fi mai puțin „stresați" şi ezită mai puțin să considere răspunsurile complicilor ca fiind eronate, comparativ cu subiecții condițiilor majoritare.

într-o altă experiență, Nemeth şi Kwan (1987) folosesc o serie de diapozitive ce înfățişează fiecare cinci litere, cele trei din mijloc fiind majuscule. Un exemplu de litere astfel proiectate este: tDOGe. Subiecții participă la experiență în grupuri de cîte patru şi sînt rugați să spună primul cuvînt din trei litere pe care îl zăresc. La un timp de expunere de 1 secundă, toți subiecții văd DOG. După proiectarea a cinci diapozitive de acest gen, este dat de un feedback (manipulat) cu privire la răspunsurile prealabile. în condiția majoritară, subiecții sînt informați că trei dintre ei văd cuvîntul corespunzător citirii pe dos a majusculelor (deci GOD, ca să revenim la exemplu), şi doar unul singur vede cuvîntul format de aceste litere la o citire normală (DOG). într-o condiție minoritară acest raport este inversat, aşa încît un singur individ dă numele rezultat dintr-o citire inversă. Apoi li se arată o serie de 10 grupuri de cîte cinci litere, cu misiunea de a forma cît mai multe cuvinte cu literele proiectate, avînd la dispoziție cîte 15 secunde pentru fiecare grup.

Rezultatele confirmă din nou teza efectului inovator al minorității:

- Subiecții condiției minoritare inovează şi găsesc mai multe răspunsuri corecte decît subiecții condiției majoritare, folosind toate modalitățile de citire, normal, invers şi pe secvențe mixte.
- în schimb, subiecții condiției majoritare dau mai multă atenție unei ordonări inverse, în detrimentul unor răspunsuri după alte secvențe. Din acest motiv, nivelul răspunsurilor corecte nu depăşeşte pe cel al grupurilor de control, fără vreo încercare de influență.

Un al treilea studiu (Nemeth şi Kwan, 1985) permite extinderea concluziilor celor două experienţe anterioare. în toate condiţiile experimentale, fiecare subiect se află într-o cabină cu un complice al experimentatorului. Ei trebuie să evalueze 20 de diapozitive în funcţie de culoare şi intensitate luminoasă. De fapt, toate «diapozitivele sînt albastre. Dar, înainte de a trece la evaluarea lor, jumătate dintre subiecţi sînt informaţi că aproximativ 80 % dintre oameni văd culorile în verde, iar 20% în albastru, în vreme ce jumătatea cealaltă primeşte informaţia cu valorile procentajelor inversate. Totuşi, răspunsul „verde" poate fi considerat ca fiind majoritar sau minoritar, în funcţie de condiţii. Complicele răspunde întotdeauna „verde" la cele 20 de diapozitive. După această fază, subiecţii sînt inivitaţi de şapte ori să asocieze un cuvînt lui „verde" şi lui „albastru".

Rezultatele sînt următoarele:

- Subiecţii confruntaţi cu un răspuns minoritar „verde" oferă asociaţii mai originale deopotrivă cuvintelor-stimul „verde" şi „albastru", asociaţiile lor fiind - în mod statistic - mai puţin frecvente.
- Subiecţii confruntaţi cu un răspuns majoritar „verde" dau mai multe răspunsuri convenţionale, chiar mai mult decît în situaţia unei condiţii de control.

O altă experienţă (Nemeth, Mayseless, Sherman şi Brown, 1990) se desfăşoară cu privire la efectul confruntării cu o minoritate într-un test de memorie. Subiecţii ascultă mai întîi trei liste înregistrate cu cîte 14 cuvinte, cum ar fi: „măr", „păr", „pantofi", „clești"... Fiecare listă conţine 4 nume de fructe şi 2 nume din fiecare dintre categoriile „păsări", „mobilă", „unelte", „veşminte" şi „transport". Numele de fructe sînt întotdeauna primele şi ultimele două cuvinte, pentru ca subiecţii să-şi amintească în primul rînd această categorie. Misiunea lor este ca, după ascultarea fiecărei liste, să-şi noteze prima categorie pe care au remarcat-o. Numai patru subiecţi nu au notat categoria „fructe" pentru cele trei liste.

Subiecţii condiţiei de control nu primesc *feedback*. Pentru condiţiile experimentale, *feedback-u* este următorul:

1. Condiţie minoritară (o dată): se dă un singur *feedback* pentru prima listă. Subiecţilor li se spune că o persoană a observat mai întîi „păsări", iar trei persoane - „fructe".
2. Condiţie minoritară (de trei ori)): se dă un *feedback* pentru cele trei liste. La fel ca la condiţia precedentă, numai că se repetă pentru fiecare listă.
3. Condiţie majoritară (o dată): se dă un singur*feedback* pentru prima listă. Li se spune subiecţilor că trei persoane au observat mai întîi „păsări", iar o persoană - „fructe".
4. Condiţie majoritară (de trei ori): se dă un*feedback* pentru cele trei liste. La fel ca la condiţia anterioară, numai că se repetă pentru fiecare listă.

După această etapă *cu feedback* (sau fără *feedback* în condiţia de control), subiecţii sînt informaţi că vor asculta o listă cu 42 de cuvinte, trebuind apoi să noteze toate cuvintele pe care şi le amintesc. De fapt, ei ascultă o listă cu toate cuvintele din cele trei liste anterioare, prezentate însă într-o ordine întîmplătoare. După care, cu aceeaşi misiune, ascultă o listă cu 30 de cuvinte, alcătuită din 6 categorii noi a cîte 5 cuvinte.

Iată rezultatele:

	Minoritate		Majoritate		Control
	1 dată	de 3 ori	1 dată	de 3 ori	
Lista 1	22,91	25,21	21,83	16,50	18,57
Lista 2	18,58	18,92	16,83	15,21	16,21

Tabelul 1 - Media cuvintelor amintite corect, în diferitele condiții experimentale ale experienței lui Nemeth, Mayseless, Sherman și Brown (1990).

- Lista 1 (42 de cuvinte): condiția minoritară (de 3 ori) se dovedește a fi semnificativ superioară condiției de control, în vreme ce condiția majoritară corespunzătoare îi este inferioară.
- Lista 2 (30 de cuvinte): cele două condiții minoritare sînt superioare condiției de control.

îndeosebi în prezența unei minorități consistente, subiecții dovedesc o activitate cognitivă mai importantă.

Pentru ultimele experiențe raportate, analizînd influența unor surse disidente în raport cu răspunsurile așteptate în mod normal, se observă că atunci cînd aceste surse tind să se impună cu prea multă forță (condițiile majoritare), ele au un efect mai puțin inovator decît atunci cînd rămîn minoritare în grup. Aportul principal al lui Nemeth și colaboratorilor săi constă într-adevăr în demonstrarea efectului constructiv al confruntării cu răspunsuri disidente pentru funcționări cognitive de natură foarte variată.

3. Minoritate, majoritate și raționament inductiv

Să arătăm felul în care Legrenzi, Butera, Mugny și Perez (1991) au folosit un test relevant al psihologiei raționamentului pentru studierea efectelor cognitive declanșate de diferite surse de influență.

Paradigma lor experimentală se bazează pe strategia de confirmare ce se manifestă în problema (2-4-6) a lui Wason (1960). în acest caz, subiecții trebuie să descopere regula „corectă" (stabilită de experimentator) cu care este compatibilă un triplet de cifre (2-4-6). Ei își formează propriile triplete, despre care exeperimentatorul spune dacă sînt sau nu compatibile cu regula. Problema se dovedește a fi deosebit de dificil de rezolvat (vezi McDonald, 1990) dacă regula „corectă" (de exemplu, „numere crescătoare") este mai generală decît cea sugerată de tripletul inițial, ipoteza care vine spontan în minte fiind aceea care descrie o regulă mai specifică, în acest caz: numere pare, crescătoare, cu aceeași rație, de două unități. Pentru a exclude ipotezele particulare, suspecții trebuie să aleagă exemple negative ale acestora ; într-adevăr, doar descoperind că exemple incompatibile cu regula lor sînt totuși valabile, pot ele să-și invalideze propria regulă, descoperind astfel o regulă mai generală. In ciuda valorii-diagnostic a strategiilor infirmatoare, confirmarea este cea folosită în proporție dominantă în acest tip de probleme (vezi Legrenzi, 1983).

Originalitatea experienței lui Legrenzi, Butera, Mugny și Perez (1991) constă în sugerarea de către o sursă de influență a unei aceeași reguli (orice nouă cifră e mai mare decît precedenta) la trei „jocuri-problemă" de acest tip (2-4-6, 3-11-23 sau 7-20-89, prezentate în ordini contrabalansate). Sursa adaugă la fiecare enunț al acestei reguli o serie de trei cifre. Pentru jumătate din subiecți 'cifrele prezentate de sursă confirmă regula (respectiv 8-10-12, 5-13-35 și 9-30-74), în vreme ce pentru cealaltă jumătate ele infirmă regula, conținînd aceleași cifre, dar într-o ordine inversată (respectiv 12-10-8, 35-13-5, 74-30-9). Cealaltă variabilă experimentală este identitatea sursei: persoanele ce propun regula și noul triplet de verificat constituie fie o majoritate dintre oamenii întrebați pînă atunci (80-83 %), fie o minoritate (11-13%).

Plecînd de la această regulă enunțată de sursă și de la exemplele oferite de ea - care confirmă sau nu ipoteza (în funcție de condiții) -, subiecții (93 de studenți la litere de la Universitatea din Geneva) trebuie să indice ipoteza lor și să construiască un triplet care să permită verificarea ei. Atunci cînd acesta corespunde regulii pe care au enunțat-o, ei fac o confirmare - iar dacă tripletul nu corespunde ipotezei lor, fac o infirmare. Acest criteriu de evaluare a performanțelor subiecților este păstrat în post-test, cînd trebuie să se pronunțe asupra a două noi triplete asupra cărora sursa nu s-a pronunțat. Atît în faza de influență cît și după aceea, rezultatele arată că întotdeauna majoritatea confirmativă este cea care produce cel mai puțin strategii de infirmare, atît în raport cu cele două condiții minoritare, cît și în raport cu condiția majoritară care a propus infirmarea.

Dacă influența condiției majoritare infirmative poate rezulta dintr-o insistență particulară de gîndire convergentă, în schimb, altfel stau lucrurile în cazul condiției minoritare cu confirmare. Aici subiecții „inventează" într-un fel infirmarea, împotriva a ceea ce li s-a propus. în cealaltă condiție minoritară, unde infirmarea se opune unui mod de a răspunde bine stabilit, se observă un efect de infirmare ceva mai slab decît cel obținut de majoritatea care și ea infirmă. Cu toate acestea, în absența sursei, în post-test, acest efect tinde să reziste mai bine în condiția minoritară. Așadar, minoritățile ar favoriza forme de raționament mai performante.

Bineînțeles, după cum admit autorii ei, această experiență este încă un studiu--pilot, dar noi experiențe i-au confirmat concluziile (Butera, Legrenzi, Mugny, Perez, 1992). în cazul în unei alte probleme a lui Wason (poate chiar mai mult folosită pentru studiul psihologiei raționamentului), unii psihologi cognitiviști au invocat explicații de natură socială.

3.1. O logică a drepturilor și îndatoririlor

în versiunea clasică a problemei de selecție a lui Wason (1968), patru cărți de joc sînt aliniate în fața subiectului. Pe două din aceste cărți figurează literele *E* și, respectiv, *K,* iar pe celelalte două cifrele 4 și, respectiv, 7. Subiecții sînt informați că fiecare carte are o literă pe o față și o cifră pe cealaltă. Problema constă în indicarea cărților care trebuie întoarse pentru a verifica veridicitatea regulii: „Dacă o carte are o vocală pe o față, atunci ea are o cifră pară pe cealaltă. Majoritatea subiecților indică întoarcerea cărții cu £ și a celei cu 4. Prima alegere e bună, căci o cifră impară pe fața cealaltă ar duce la concluzia că

regula e falsă; însă a doua alegere nu este adecvată, deoarece şi în cazul unei vocale, şi al unei consoane, nu se obţine nici o informaţie cu privire la veridicitatea regulii. Doar cealaltă faţă a cărţii 7 poate oferi o informaţie utilă: dacă este vorba de o vocală, regula este contrazisă; dar nu şi în cazul unei consoane. . în termeni de logică condiţională, regula poate fi scrisă : dacă *p,* atunci *q.* Pentru a verifica corectitudinea regulii trebuie, deci, văzut dacă se obţine *q* în caz de *p,* şi *non-p* în caz de *non-q.* Verificarea doar a lui *p* şi *q* rezultă dintr-un bias confirmatoriu în detrimentul unei strategii care ar permite descoperirea eventualelor excepţii de la regulă. în general, în cazul cărţilor lui Wason, doar 10-20% dintre subiecţi aleg *p* şi *non-q.*

Totuşi, în anumite condiţii, indivizii găsesc uşor răspunsurile corecte. în Italia, Johnson-Laird, Legrenzi şi Sonino-Legrenzi (1972) au creat o problemă pe care majoritatea subiecţilor au rezolvat-o corect. Pentru a înţelege natura ei, trebuie avute în vedere regulile de timbrare a corespondenţei în Italia anilor '60. Plicurile sigilate trebuiau să aibă un timbru de 50 de lire, în vreme ce plicurile deschise, conţinînd un imprimat, trebuiau timbrate doar de 40 de lire. în faţa subiecţilor, experimentatorii au aşezat patru plicuri, două cu faţa în jos - unul sigilat şi celălalt deschis - şi două cu faţa în sus - unul timbrat de 50 de lire, iar celălalt de 40. Subiecţii au fost puşi apoi să-şi asume rolul funcţionarului de la poştă, şi să verifice dacă expeditorii au respectat regula: „Dacă un plic este sigilat, el trebuie timbrat de 50 de lire". Aproximativ 90% din subiecţi întorc plicul sigilat şi pe cel timbrat de 40 de lire. Cu alte cuvinte, subiecţii se dovedesc foarte eficienţi în depistarea unor eventuali trişori.

Aceste rezultate s-au obţinut şi cu multe alte reguli, cum ar fi, de exemplu, cea folosită de Griggs şi Cox (1982): „Dacă bei bere într-un local public, trebuie să ai mai mult de 18 ani". în acest caz, pe cărţi este ilustrată o persoană care bea bere, *p,* una care bea Coca-Cola, *non-p,* o persoană de 19 ani, *q* şi una de 15 ani, *non-q.* Şi în această situaţie, subiecţii întorc, în marea lor majoritate, cărţile *p* şi *non-q* pentru a verifica regula de abstinenţă a tinerilor.

Cheng şi Holyoak (1985) generalizează aceste rezultate în felul următor: pentru ca acest tip de raţionament să fie reuşit, ar fi suficientă activarea regulilor sau schemelor generale de obligativitate şi de permisiune, indiferent de conţinutul implicat. Regulile de bază, numite *scheme pragmatice,* care i-ar ajuta pe subiecţi în rezolvarea problemelor de tipul celei cu plicurile sau al celei cu băuturile, ar fi următoarele :

> Regula 1 : dacă acţiunea se desfăşoară, condiţia prealabilă trebuie să fie îndeplinită.
> Regula 2 : dacă acţiunea nu se desfăşoară, condiţia prealabilă nu trebuie îndeplinită.
> Regula 3 : dacă este îndeplinită condiţia prealabilă, acţiunea poate fi întreprinsă.
> Regula 4 : dacă nu este îndeplinită condiţia prealabilă, acţiunea nu poate fi întreprinsă *(op.cit.,* p. 397).

Astfel, într-o experinţă subiecţii au de rezolvat probleme cu caracter abstract: „Dacă cineva vrea să facă *A,* el trebuie mai întîi să satisfacă condiţia *P".* Problemele puse implică, deci, schemele pragmatice formulate într-o manieră generală, în prezenţa acestor scheme generale, 60% dintre subiecţi reuşesc rezolvarea, ceea ce înseamnă mult mai mult decît cei 20% care reuşesc soluţionarea problemei clasice cu alegerea cărţilor de joc fără scheme pragmatice.

Paradigma schemelor pragmatice este foarte apropiată de aceea a *marcării sociale,* despre care va fi vorba în cele ce urmează. Ajutînd indivizii la rezolvarea unei probleme cognitive faţă de care, în mod obişnuit, manifestă o abordare cognitivă eronată, schemele pragmatice încorporează de fapt organizări sociale de tip obligativitate sau permisiune. Acestea permit subiecţilor, chiar şi celor relativ tineri (a se vedea, referitor la această temă, experienţele lui Girotto, Light şi Colbourn, 1988; Girotto, Blaye şi Farioli, 1989; Girotto, Gilly, Blaye şi Light, 1989), să rezolve corect problema. Aceste procente ridicate de reuşită cu copii sînt comparabile cu cele nu mai puţin ridicate de eşec al studenţilor în situaţia învăţării tradiţionale a logicii propoziţionale (vezi Chang, Holyoak, Nisbett şi Oliver, 1986, experienţa 2). Se fac cercetări şi asupra fenomenelor de generalizare a reuşitelor atunci cînd subiecţii răspund la o problemă abstractă după ce au soluţionat probleme ce actualizează scheme pragmatice (Light, Blaye, Gilly şi Girotto, 1989).

Generalitatea ipotezelor asupra schemelor pragmatice a fost contestată de Cosmides (1989), care le reduce la reguli de schimb social. Dacă există ceva care poate perturba schimbul social, aceasta este înşelăciunea. Cosmides îşi bazează analiza pe practicile de schimb care, după ea, ar fi caracteristici ale speciei umane. Pentru ca un schimb să se desfăşoare în interesul comun al partenerilor, trebuie ca ei să fie înzestraţi cu un *algoritm al contractului social* care să le permită rezolvarea următoarelor două probleme : calcularea raportului costuri-beneficii pentru participanţii la schimb; depistarea trişorilor. A înşela în acest context înseamnă să omiţi plata costului corespunzător beneficiului obţinut dintr-un schimb, plată fără de care cel care furnizează beneficiul nu ar avea interes să o facă.

Deci, ideea lui Cosmides e simplă. Implicată într-o situaţie de schimb social, o persoană motivată în detectarea înşelăciunii trebuie să-şi îndrepte atenţia spre oricine nu a plătit preţul şi spre oricine acceptă beneficiul. Ceea ce ne duce din nou la problema lui Wason, tradusă de această dată în termeni de costuri şi beneficii. Cele patru informaţii importante devin : beneficiu acceptat, beneficiu refuzat, preţ plătit, preţ neplătit. După logica algoritmului contractului social descris de Cosmides, se vede imediat că motivaţia de a detecta trişorii trebuie să ducă la interesarea de cei care acceptă beneficiul (oare aceştia au plătit într-adevăr preţul?) şi de cei care nu au plătit preţul (oare aceştia şi-au luat totuşi beneficiul ?). „Dacă cineva îşi ia partea lui de beneficiu, trebuie să plătească preţul" - aceasta ar fi regula elaborată de-a lungul istoriei speciei noastre, şi pentru care am dispune de procedee de verificare corespunzătoare, cvasi-native, căci ar fi vorba - după Cosmides - de un algoritm „darwinian".

Ce dovezi aduce ea? în primul rînd, mai multe experienţe demonstrează că într-adevăr, prezentarea unei probleme în termeni de schimb social, chiar şi cu un conţinut nefamiliar, favorizează alegerile corecte de *p* şi *non-q* într-o proporţie mult mai mare decît în cazul problemei abstracte clasice sau a evocării unor regularităţi mai descriptive cu conţinut familiar sau nu. De asemenea, se va constata că în anumite condiţii experimentale, regula este inversată : „Dacă cineva plăteşte preţul, atunci participă la beneficiu". Pentru a verifica dacă este respectată această regulă, ar trebui controlaţi, evident, cei care plătesc şi cei care nu au beneficiu. Aşadar, două alegeri care se împotrivesc la ceea ce istoria

evoluției ne-ar fi învățat să facem, și două alegeri pe care subiecții nu le fac de prea multe ori, în acord cu predicțiile lui Cosmides. Cu regula inversată, ei continuă să se intereseze de cei care participă la beneficiu și de cei care nu plătesc prețul.

Și atunci, cum explică Cosmides multiplele rezultate obținute de alți autori care invocă rolul schemelor pragmatice ? Ea admite o oarecare similitudine între teoria sa și cea a lui Cheng și Holyoak, dar insistă asupra diferențelor cu privire la originea algoritmului care, conform teoriei sale, ar fi nativ, în vreme ce pentru Cheng și Holyoak regulile de inferență ar putea fi învățate. O asemenea problemă e dificil de clarificat, iar Cosmides încearcă să demonstreze că experiențele cu schemele pragmatice care dau rezultate sînt, de fapt, experiențe ce evocă schimburi de costuri și beneficii. Ea realizează în acest sens noi experiențe, arătînd că alegerile *p* și *non-q* se fac într-adevăr cu reguli privitoare la probleme de costuri și beneficii, în vreme ce reguli implicînd alte finalități sociale duc de puține ori la alegeri bune.

Autorii tradiției schemelor pragmatice (Cheng și Holyoak, 1989 ; Girotto și Politzer, 1990 ; Manktelow și Over, 1990) au răspuns la această reinterpretare a rezultatelor lor cu o argumentație ce cuprinde mai multe puncte. Mai întîi, ei subliniază asemănarea între concepția lor cu scheme pragmatice și concepția lui Cosmides privind algoritmul contractului social. Dar, după părerea lor, schemele aplicate în experiențele lui Cosmides ar constitui doar o sub-clasă de scheme pragmatice, iar efortul autorilor la nivelul cercetărilor empirice constă atunci în a demonstra că regulile de obligativitate și permisiune care nu se bazează direct pe un raport cost/beneficiu fac totuși posibile scheme de raționament tipice. Cu privire la acest subiect, s-au făcut și alte noi experiențe (a se vedea, de exemplu, Cheng și Holyoak, 1989 ; Manktelow și Over. 1990 ; Light, Girotto și Legrenzi, 1991).

Rămîne totuși un dezacord referitor la originea algoritmului. Problema este direct abordată de Cheng și Holyoak (1989), care contestă recursul la preistorie ca demers explicativ. într-adevăr, un asemenea recurs nu implică deloc atribuirea unei priorități schemelor de schimb, fiind la fel de posibil ca și multe alte scheme pragmatice să fi fost utile în evoluția speciei. Ar trebui, deci, avută în vedere existența a numeroase algoritmuri native care să aibă la bază, de exemplu, scheme de cauzalitate, de autoprotecție, de respectare a normelor morale. Se ajunge, astfel, la invocarea prezenței native a altor scheme pragmatice decît cele postulate de Cosmides. Asemenea scheme există, însă Cheng și Holyaok (1989) nu ajung de aici la concluzionarea originii native a unor mecanisme generale de inducție a unor scheme de raționament, ci la învățarea unor scheme specifice care sînt actualizate în situații interpretabile de respectivele scheme. Această poziție este probabil cel mai clar formulată în fragmentul următor, de Cheng, Holyoak, Nisbett și Oliver (1986), privind recurgerea la scheme pragmatice mai degrabă decît la diverse reguli sintactice :

> Cînd la o populație sau la un individ coexistă scheme pragmatice și reguli sintactice, ce determină utilizarea uneia din aceste forme de cunoaștere? Noi presupunem că o schemă pragmatică va fi aplicată atunci cînd o regulă este interpretabilă în termenii acestei scheme. Dacă nu este cazul, subiectul se poate mulțumi cu orice regulă sintactică disponibilă sau cu strategii nelogice cum ar fi co-ocurența *(op.cit.,* p. 318).

în acest fel s-ar explica faptul că subiecții aleg pur și simplu cărțile cu cele două noțiuni *(p* și *q)* menționate la enunțarea regulii abstracte, cum ar fi aceea folosită cel mai des cu problema de selecție a lui Wason.

Manktelow și Over (1990) au recurs și ei la teoria schemelor, evocînd stereotipurile sociale pentru a explica cel mai bine ce înțeleg ei prin schemă. Dacă ar trebui căutat un domeniu în care s-au studiat deseori raționamente tipice, acesta ar fi domeniul stereotipurilor bazate pe categorii și grupuri sociale. După cum spun Legrenzi și Sonino-Legrenzi (1991), conținutul stereotipurilor modifică într-adevăr puternic raționamentul condițional.

Cercetările în domeniul schemelor pragmatice încearcă să rezolve o problemă pusă de studiile cu privire la funcționarea cognitivă. Soluția acestei probleme i-a determinat pe cercetătorii în psihologie cognitivă să ofere o explicație în termeni" de organizări sociale, cercetările lor convergînd astfel - fără să se fi influențat reciproc la început - spre cercetările din Geneva privind marcarea socială.

4. Relații sociale și dezvoltare cognitivă

Ideea de bază a cercetărilor din Geneva cu privire la dezvoltarea socială a inteligenței este durkheimiană: orginea categoriilor fundamentale ale gîndirii trebuie căutată în structura relațiilor sociale, lucru valabil și pentru ordonarea acestor categorii la copil. Pentru a explica dezvoltarea cognitivă individuală, trebuie introdusă mai ales ideea unei prestructurări a mediului social corespunzător unor norme, reprezentări, reguli sau - ca să utilizăm noțiuni mai noi - scenarii sau *scripts* (Abelson, 1981 ; Nelson, 1981) care organizează interacțiunile sociale la care indivizii trebuie să participe. Aceste organizări de ordin social sînt cele care îl împing pe individ la organizări ale propriilor lui activități asupra mediului. în alte părți (Doise și Palmonari, 1984), o concepție de cauzalitate în spirală a fost descrisă cu mai multe detalii. Aici nu facem decît să amintim ideea centrală : în momentele dezvoltării sale, competențele organizaționale permit unui individ să participe la interacțiuni sociale relativ complexe, care pot da naștere unor noi competențe individuale, care s-ar putea îmbogăți apoi cu ocazia altor interacțiuni sociale.

în acest cadru teoretic, considerăm că este inutilă discuția cu privire la diferențele eventuale între operații cognitive ce guvernează interacțiunile cu obiectele, pe de o parte, și cele care guvernează interacțiunile sociale, pe de altă parte. Interacțiunea cu celălalt se efectuează cu ajutorul obiectelor, iar interacțiunea cu obiecte actualizează semnificații și reprezentări de natură socială. Aici trebuie introdusă noțiunea de *marcare socială.* Ea se referă la corespondențele ce pot exista, pe de o parte, între organizările relațiilor sociale întreținute de protagoniștii prezenți - real sau simbolic - într-o situație specifică și, pe de altă parte, relațiile cognitive bazate pe unele proprietăți ale obiectelor ce mediază aceste interacțiuni sociale.

Specificitatea unei relaţii sociale într-o situaţie dată depinde de un sistem de norme şi reprezentări, preexistînd situaţiei. Bineînţeles, aceste norme şi reprezentări se pot modifica în funcţie de situaţii. Aceste transformări nu se realizează în mod arbitrar: o anumită necesitate caracterizează principiile organizatoare , sau schemele ce guvernează desfăşurarea unei interacţiuni sociale. De altfel, şi la nivelul organizării cognitive se poate invoca o necesitate referitoare îndeosebi la structurile operatorii descrise de psihologia genetică a şcolii din Geneva. Noţiunea de marcare socială trebuie tocmai să permită studierea legăturilor între principii de organizare socială şi principii de organizare cognitivă, arătînd modul în care efectul regulator al primelor intervine asupra celorlalte.

Rămînînd în domeniul teoretic, trebuie să se recurgă din nou la noţiunea de conflict socio-cognitiv. într-adevăr, cercetările asupra marcării sociale constituie o extindere a celor efectuate anterior asupra conflictului rezultat din abordări cognitive diferite sau opuse. Răspunsurile induse de principii ce guvernează o organizare sau o reprezentare socială pot fi contrare, la un individ, celor induse de abordarea sa cognitivă obişnuită a unui material dat. Vom descrie în detaliu un asemenea conflict cognitiv ce poate fi introdus simbolic prin evocarea unei organizări sociale cu privire la un material dat, trimiţînd cititorul la publicaţii anterioare pentru a avea o imagine completă a cercetărilor de la Geneva ce articulează noţiunile de marcare socială şi de conflict socio-cognitiv (Doise şi Mugny, 1981 ; De Paolis, Doise şi Mugny, 1987).

O situaţie ce implică o problemă cognitivă e considerată ca fiind marcată social atunci cînd scoate în evidenţă o corespondenţă între răspunsurile cognitive implicate în rezolvarea corectă (sau chiar în modul de rezolvare incorect al copilului) a problemei, şi răspunsurile ce decurg din semnificaţiile sociale ce se adaugă aspectelor pur cognitive ale problemei.

Explicaţia cea mai coerentă a ansamblului rezultatelor obţinute deja pare să fie într-adevăr conflictul socio-cognitiv. Acesta este indus de opoziţia dintre soluţia sugerată de organizări sau norme sociale şi soluţia cognitivă implicată de strategiile pre-operatorii utilizate de copiii care participă la experienţe, sau sugerate de complicele experimentatorului, care propune o soluţie incorectă.

Un asemenea conflict apare îndeosebi în situaţiile experimentale ce folosesc teste de păstrare a unui lichid într-un context de norme de egalitate (a se vedea, de exemplu, Doise şi Mugny, 1981, pp. 84-86). în studiul amintit, nişte copii - ne-conservatori la o probă de conservare a unor cantităţi egale de lichid la un pre-test - participă la o problemă de împărţire în timpul sesiunii experimentale. Finalitatea problemei constă în a plăti doi copii care au muncit la fel de bine, meritînd, deci, aceeaşi cantitate de suc (situaţie de marcare socială). într-o situaţie de control, problema constă în stabilirea unei egalităţi obiective între două cantităţi de lichid. Bineînţeles, în cele două condiţii, cele două cantităţi sînt supuse aceloraşi transformări perceptive prin turnare în pahare inegale, consecinţa fiind următoarea: copiii care nu conservă cantităţile de lichid au constatat, în mod normal, inegalitatea cantităţilor din cele două pahare. într-un caz, aceste transformări creează deci un conflict cu o normă socială, iar în celălalt - cu o încredere într-o egalitate obiectivă. Este primul tip de conflict care se dovedeşte mai eficient pentru a deprinde ideea că două cantităţi de lichid rămîn identice indiferent de transformările perceptive la care sînt supuse.

Pentru cercetările sale de doctorat de la Aix-en-Provence, Zhou (1987) foloseşte ca problemă experimentală o variantă a probei de conservare a unor cantităţi discontinue, descrisă de Piaget şi Szeminska (1941). Experimentatorul cere copiilor ne-conservatori să pună aceeaşi cantitate de bomboane sau perle în două pahare egale sau inegale. El observă cum copiii sînt uşor tentaţi să folosească un procedeu simplu ; pe rînd, ei pun cîte un element în fiecare pahar. Ei folosesc deseori, în mod spontan această strategie atunci cînd trebuie să împartă o cantitate egală în două pahare opace, în care nu se pot uita, deschizătura aflîndu-se mai sus de cîmpul lor vizual. De fapt, după părerea lui Zhou, ei aplică o regulă deja bine stăpînită : fiecare la rîndul său. Dar, la un post-test, copiii care au folosit această regulă nu progresează în general la o probă cu păstrarea unor cantităţi egale de lichid. Ei nu rezistă la transformările perceptive produse de turnări în pahare inegale. Totuşi, copiii care au folosit metoda unul-cîte-unul de la proba experimentală pentru respectarea unui acord social cu privire la o împărţire egalitară progresează la post-test. Zhou a concluzionat, de aici, că marcarea socială are un efect în sine fără să reprezinte în mod necesar o intervenţie de conflict socio-cognitiv.

Chiar dacă rezultatele lui Zhou par convingătoare, Hanselmann şi chiar noi înşine am considerat totuşi că un fel de conflict socio-cognitiv a putut juca un rol în experienţele lui Zhou : cel pe care experimentatorul îl poate suscita folosind o contra-sugestie sau producînd un puternic contrast între aşteptările bazate pe respectarea regulii „fiecare la rîndul său" şi rezultatul obţinut la turnările în două pahare inegale.

Am făcut, deci, o experienţă (Doise şi Hanselmann, 1991) pentru a controla efectele acestor două tipuri de conflict. Ea cuprinde opt condiţii experimentale rezultînd din încrucişarea următoarelor variabile : prezenţa sau absenţa marcării sociale, prezenţa sau absenţa contra-sugestiei în timpul probei experimentale, conflict de centrări direct sau indirect. Aceste variabile au fost operaţionalizate în felul următor:

1. *Marcare socială :* pentru jumătate din subiecţi, o cantitate de bile trebuie să fie distribuită echitabil între doi experimentatori care au meritat aceeaşi recompensă într-o probă anterioară ; pentru cealaltă jumătate, distribuirea trebuie să se facă fără menţionarea drepturilor egale.
2. *Contra-sugestie:* experimentatorul atrage atenţia copilului asupra diferenţelor de înălţime cînd acesta răspunde corect că există aceeaşi cantitate în două pahare inegale, sau invocă diferenţele de lărgime şi înălţime atunci cînd se axează doar asupra uneia din aceste dimensiuni; în absenţa vreunei contra--sugestii, experimentatorul acceptă răspunsurile copilului.
3. *Conflict de centrări:* în funcţie de condiţii, repartizarea inegală se face fie cu ajutorul a două pahare inegale (conflict direct), fie cu ajutorul a două pahare egale înaintea turnării în pahare inegale (conflict indirect).

Cei 160 de subiecţi reţinuţi pentru experienţă sînt cu toţii ne-conservatori la proba cu păstrarea în cantităţi egale a unui lichid şi intermediari la o probă de păstrare a numărului, deoarece în acest caz ei stăpînesc corespondenţa element cu element. în cursul problemei experimentale, ei sînt determinaţi cu toţii să folosească procedeul unul-cîte-unul pentru a realiza egalitatea repartiţiei.

	Condiții					
	Cu contra-sugestie			Fără contra-sugestie		
	C	I	NC	C	I	NC
Cu marcare:						
Conflict perceptiv direct	8	1	11	1	0	19
Conflict perceptiv indirect	10	1	9	2	0	18
Fără marcare:						
Conflict perceptiv direct	6	2	12	3	1	16
Conflict perceptiv indirect	1	0	19	2	1	17

O analiză log-liniară testînd mai multe modele arată că modelul efect simplu al contra-sugestiei cu efecte de interacțiune intre marcare socială și contra-sugestie și între marcare socială și conflict perceptiv este cel mai adecvat pentru raportarea rezultatelor (dl 8; X2 6.08, p = 0.638).

Tabelul 2 - Numărul de subiecți conservatori (C), intermediari (I) și ne-conservatori (NC) la proba de păstrare a lichidelor la post-test.

Acest tabel raportează rezultatele pentru post-testul cu proba lichidelor, probă la care toți suspecții au fost ne-conservatori la pre-test. Ele arată clar că marcarea socială nu are efect semnificativ decît atunci cînd este însoțită de contra-sugestie. în schimb, absența marcării în situație de conflict perceptiv indirect reduce considerabil numărul de progres. Experiența ilustrează foarte bine efectele conflictului socio-cognitiv într-o situație de marcare socială.

5. Concluzii

Unul dintre inițiatorii cercetărilor în domeniul psihologiei cognitive, Bruner (1990), a insistat recent asupra necesității de a ține cont de factorii sociali și culturali în studiul raționamentului. însă tradiția de cercetare stabilită în psihologia cognitivă neglijează aproape întotdeauna studierea aspectelor sociale ale funcționării cognitive. O expresie deosebit de clară a acestei tradiții se regăsește în volumul despre limbaj editat de Osherson și Lasnik (1990). Diferitele contribuții tratează aici fenomene cum ar fi recunoașterea cuvintelor, accesul lexical la cuvinte sau sintaxă, dar nici un capitol nu studiază limbajul ca sistem de comunicare și interacțiune. în acest sens, editorul francez a trei volume despre psihologia cognitivă a procedat foarte bine consacrînd în întregime al treilea volum (Ghiglione, Bonnet, Richard, 1990) abordărilor dependente de psihologia socială. De fapt, aceasta, ca și școala piagetiană, a avut o importanță deosebită în menținerea unei tradiții cognitiviste în perioada cînd behaviorismul domina psihologia.

Numeroși colegi psihologi cognitiviști par acum să considere că dinamicile sociale se limitează la a facilita sau împiedica desfășurarea unor dinamici cognitive care și-ar avea adevărata origine în funcționări neurofiziologice. Socialul ar fi doar un factor de facilitare sau de distorsionare, în vreme ce singura sursă de regularitate și de universalitate a funcționărilor cognitive ar trebui căutată în rețelele de neuroni.

Nu toți sînt de această părere. Gardner (1987, p. 391), de exemplu, stigmatizînd deopotrivă reducționismul neurologic și cel cultural în explicațiile lingvistice, amintește că „între neuron și rațiune" se află multe alte surse de explicații. Ca psiholog social, și noi situăm aceste explicații în dinamicile de interacțiune socială, recunoscînd totuși că ele trebuie, de asemenea, articulate cu explicații de origine diferită.

Dar poate să fie socialul sursă de generalitate și universalitate ? Bineînțeles, fiecare situație socială este particulară, dar ea este în același timp traversată mereu de dinamici care se organizează cu ajutorul unor principii de influență mai generală. Nu se poate exclude *a priori* faptul că unele dintre aceste principii intervin în orice cultură umană, constituind-o într-un fel. Cercetările asupra schemelor pragmatice sau marcării sociale analizează în mod direct intervenția unor principii organizatoare, demonstrînd deja felul în care acestea pot duce la reorganizări cognitive îndeosebi ca urmare a unor conflicte socio-cognitive. Intervențiile unor scheme generale sînt într-adevăr întotdeauna condiționate de dinamici de situație așa cum le-am văzut acționînd în studiile referitoare la deciziile colective sau procesele de influență majoritară sau minoritară.

Willem Doise

Bibliografie

ABELSON R.P. (1981), „The psychological status of the script concept", *American Psychologist, 36,* 715-729.

ASCH S.E. (1956), „Studies on independence and conformity : a minority of one against an unanymous majority", *Psychological Monographs, 70,* 416.

BRUNER J. (1990), *Acts of Meaning,* Cambridge MA, Harvard University Press.

BUTERA E, LEGRENZI P., MUGNY G. și PEREZ J.A. (1992), „Influence sociale et raisonnement" *Bulletin de psychologie.*

CHAPMANL.J. ȘJCHAPMAN J.P. (1976), „Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic interpretations", *Journal of Abnormal Psychology,* 193-204.

CHENG P.W. și HOLYOAK K.J. (1985), „Pragmatic reasoning schemas", *Cognitive Psychology, 17,* 391-416.

CHENG P.W. și HOLYOAK K.J. (1989), „On the natural selection of reasoning theories", *Cognition, 33,* 285-313.

CHENG P.W., HOLYOAK K.J., NISBETT R.E. și OLIVER L.M. (1986), „Pragmatic *versus* syntactic approaches to training deductive reasoning", *Cognitive Psychology, 18,* 293-328.

CODOL J.-P. (1984), „Quand Dupond ressemble â Dupond plus que Dupond â Dupond", *Psychologie francaise, 29,* 284-290.

COSMIDES L. (1989), „The logic of social exchange: has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason selection task", *Cognition, 31,* 187-276.

DE PAOLIS P., DOISE W. şi MUGNY G. (1987), „Social marking in cognitive operations", in W. DOISE şi S. MOSCOVICI (eds.), *Current Issues in European Social Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 2, 1-45.

DOISE W. (1970), „L'importance d'une dimension principale dans les jugements collectifs", *Annie psychologique,* Paris, 70, 151-159.

DOISE W. (1973), „La structuration cognitive des decisions individuelles et collectives d'adultes et d'enfants", *Revue de psychologie et des sciences de l'education, (8) 2,* 133-146.

DOISE W. şi HANSELMANN C. (1991), „Conflict and social marking in the acquisition of operațional thinking", *Learning and Instruction, 1,* 119-127.

DOISE W. şi MUGNY G. (1981), *Le Developpement social de l'intelligence,* Paris, InterEditions.

DOISE W., MUGNY G. şi PERRET-CLERMONT A.-N. (1975), „Social interaction and the development of cognitive operations", *European Journal of Social Psychology, 5,* 367-383.

DOISE W. şi PALMONARI A. (eds.) (1984), *Social Interaction in Individual Development,* Cambridge, Cambridge UniversityPress.

DURKHEIM E. (1902), *De la division du travail social,* Paris, Alean.

FAUCHEUX C. şi MOSCOVICI S. (1958), „Etudes sur la creativite des groupes. I: Tâche, situation individuelle et groupe ". *Bulletin du Centre d'etudes et de recherches psychotechniques, 9,* 863-874.

FAUCHEUX C. şi MOSCOVICI S. (1960), „Etudes sur la creativite des groupes. II: Tâche, structure de Communications et reussite", *Bulletin du Centre d'etudes et de recherches psychotechniques, 11,* 11-22.

GARDNER H. (1987), *The Mind's New Science,* New York, Basic Books.

GHIGLIONE R., BONNET C. şi RICHARD J.-F. (1990), *Trăite de psychologie cognitive,* Paris, Dunod, voi. 3.

GIROTTO V., BLAYE A. şi FARIOLI F. (1989), „A reason to reason. Pragmatic basis of children's search for counterexamples", *European Bulletin of Cognitive Psychology, 9,* 227'-321.

GIROTTO V., GILLY M., BLAYE A. şi LIGHT P. (1989), „Children's performance in the selction task : Plausibility and familiarity", *British Journal of Psychology, 80,* 79-95.

GIROTTO V., LIGHT P. şi COLBOURN C.-J. (1988), „Pragmatic schemas and condițional reasoning in children", *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 40A,* 469-482.

GIROTTO V. şi POLITZER G. (1990), „Conversațional and world knowledge constraints on deductive reasoning", in J.P. CAVERNI, J.M. FABRE şi M. GONZALES (1990), *Cognitive Biases,* 87-107.

GRIGGS R.A. şi Cox J.R. (1982), „The elusive thematic-materials effects in Wason's selection task", *British Journal of Psychology, 73,* 407-420.

HALL J. (1963), The *Rejection of Deviates as a Function ofTIireat,* Austin, University of Texas, disertație nepublicată.

HALL J. şi WATSON W.H. (1970), „The effects of a normative intervention on group decision--making performance", *Human Relations, 23,* 299-317.

JANIS I.L. (1972), *Victims of Groupthink,* Boston, Houghton-Mifflin.

JANIS I.L. (1982), „Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy--planning groups : theory and research perspectives", in H. BRANDSTATTER, J. DAVIS şi G. STOCKER-KREICHGAUER (eds.), *Group Decision Making,* London, Academic Press.

JOHNSON-LAIRD P.N., LEGRENZI P. şi SONINO-LEGRENZI M. (1972), „Reasoning and a sense of reality", *British Journal of Psychology, 63,* 395-400.

LEGRENZI P. (1983), „Il ragionamento", *Giornale Italiano di Psicologia, 10,* 251-267.

LEGRENZI P., BUTERA F., MUGNY G. şi PFRFZ J.-A. (1991), „Majority and minority influence in inductive reasoning", *European Journal of Social Psychology, 21,* 359-363.

LIGHT P., BLAYE A., GILLY M. şi GIROTTO V. (1989), „Pragmatic schemes and logical reasoning in 6- to 8-year-old children", *Cognitive Development, 4,* 49-64.

LIGHT P., GIROTTO V. şi LEGRENZI P. (1990), „Children's reasoning on condițional promises and permissions", *Cognitive Development, 5,* 369-383.

MANKYTELOW K.I. şi OVER D.E. (1990), „Deontic thought and the selection task", in K.J. GILHOOLY, M.T.G. KEANE, R.H. LOGIE şi G. ERDOS, *Lines of Thinking : Reflections*

on the Psychology ofThought. Representation, Reasoning, Analogy and Decision Making, Chichester, John Wiley and Sons, voi. 1.

MCDONALD J. (1990), „Some situational determinants of hypothesis testing strategies", *Journal of Experimental Social Psychology, 26,* 255-274.

MOSCOVICI S. (1976), *Social Influence and Social Change,* London, Academic Press.

MOSCOVICI S. (1980), „Toward a theory of conversion behavior", in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* New York, Academic Press, voi. 13.

MOSCOVICI S. şi DOISE W. (1992), *Dissensions et Consensus,* Paris, PUF.

MUGNY G. (1981), „Identification sociale et influence sociale", *Cahiers de psychologie cognitive, 1,* 124-126.

MUGNY G. şi PEREZ J.-A. (1986), *Le Deni et la Raison. Psychologie de l'impact social des minorites,* Cousset, Del val.

MUGNY G. şi PEREZ J.-A. (1987), „Le constructivisme en psychologie sociale",in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE şi J.-M. MONTEIL (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Cousset, Delval, 211-228.

NELSON K. (1981), „Social cognition in a script framework", in G.H. FLAVELL, L.R. ROSS (eds.), *Social Cognitive Development,* Cambridge, Cambridge University Press.

NEMETH C.J. (1986), „Differential contributions of majority and minority influence", *Psychological Review, 93,* 23-32.

NEMETH C.J. şi KWAN J. (1985), „Originality of word associations as a function of majority *versus* minority influence", *Social Psychology Quarterly, 48,* 277-282.

NEMETH C.J., KWAN J. (1987), „Minority influence, divergent thinking and the detection of correct solutions", *Journal of Applied Social Psychology, 17.* 786-797.

NEMETH C.J., MAYSELESS O., SHERMAN J. ŞIBROWN Y. (1990), „Improving recall by exposure to consistent dissent", *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 429-437.

NEMETH C.J. şi WACHTLER J. (1983), „Creative problem solving as a result of majority *versus* minority influence", *European Journal of Social Psychology, 13,* 45-55.

OSHERSON D.N., LASNIK H. (1990), *An Invitation to Cognitive Science,* Cambridge MA, The MIT Press, voi. 1.

PERSONNAZ B. (1981), „Study on social influence using the spectrometer method : dynamics of the phenomena of conversion and convertness in perceptual responses", *European Journal of Social Psychology, 11,* 431-438.

PIAGET J., SZEMINSKA A. (1941), *La Genese du nombre chezl'enfant,* Neuchâtel, Delachaux et Niestle.

SNYDER M., SWANN W. (1978), „Bevavioral confirmation in social interaction : from social perception to social reality", *Journal of Experimental Social Psychology,* 148-162.

TAJFEL H. (1959), „Quantitative judgment in social perception", *British Journal of Psychology, 50,* 16-29.

WASON P.C. (1960), „On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task", *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 12,* 255-274.

WASON P.C. (1968), „Reasoning about a rule", *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 20,* 273-281.

ZAJONC R.B. (1965), „Social facilitation", *Science, 149,* 269-274.

ZHOU R.-M. (1987), *Marquage social. Conduites de partage et construction de la notion de conservation chez des enfants de 5-6 ans,* Universite d'Aix-en-Provence, teză de doctorat.

CAPITOLUL XII

Diferentele dintre sexe

Psihologia diferenţelor dintre sexe reprezintă studiul comparaţiilor performanţelor medii ale bărbaţilor şi femeilor, ale fetelor şi băieţilor. Deşi simplă, această definiţie precisă indică în mod clar faptul că studiul diferenţelor dintre sexe poate acoperi orice variabilă sau dimensiune de care psihologii sînt interesaţi. Mai puţin evidentă probabil, deşi foarte importantă, este lipsa unei baze teoretice specifice. în prezentul capitol vom examina, într-o primă secvenţă, istoricul recent al cercetărilor efectuate în psihologie asupra acestui subiect, după care vom prezenta abordarea adoptată de psihologia socială contemporană americană, aceea a lui Alice Eagly, şi vom încheia cu modelul european pe care l-am folosit, în colaborare cu Gerard Duveen, în cadrul unui studiu asupra unor copii aflaţi la începutul şcolarităţii.

1. Cercetări recente efectuate asupra diferenţelor între sexe

La începutul acestui secol, studiile efectuate asupra diferenţelor individuale au luat o amploare deosebită. Psihologii americani au adoptat cu încîntare testele de inteligenţă concepute în laboratorul parizian al lui Alfred Binet. Interesul stîrnit de diferenţele între sexe a determinat apariţia a numeroase teste bazate pe capacităţile perceptive şi motrice, cît şi pe aptitudinile cognitive (Ellis, 1930). în timp ce studiile asupra diferenţelor individuale precum vîrsta, personalitatea sau cultura au proliferat şi antrenat dezvoltarea unor noi subdiviziuni disciplinare (psihologia dezvoltării, psihologia personalităţii şi psihologia interculturală), studiul diferenţelor între sexe stagna. McGuiness (1987) explică faptul că cercetarea în acest domeniu nu a reuşit să dea naştere la o nouă disciplină, care să dispună de cercetări şi formulări teoretice proprii, avînd în vedere refuzul feministelor şi educatorilor de a lua în considerare toate datele indicînd prezenţa unei oarecare diferenţe între sexe. De altfel, toate testele de inteligenţă evitau orice item care ar fi permis evidenţierea acestor diferenţe, adoptînd o poziţie numită astăzi *political correctness* (decenţă politică).

O dată cu noul val de feminism apărut în anii '60, diferenţele între sexe au constituit din nou obiectul tratatelor psihologice. Maccoby a fost printre primii care au contribuit la recîştigarea interesului asupra acestui subiect, publicînd două lucrări de influenţă (1966, 1974), ambele conţinînd o vastă bibliografie. Monografia anilor '60 a reintrodus tema comparaţiilor între grupurile de sexe diferite sub un unghi interdisciplinar, studiind evoluţia diferenţelor între sexe

din punct de vedere biologic, antropologic, sociologic şi psihologic. Importanta revizuire a problemelor privind diferenţele dintre sexe, publicată în 1974 de Maccoby şi Jacklin, a devenit în zilele noastre clasică.

The Psychology of Sex Differences (Maccoby şi Jacklin, 1974) prezintă o serie de mai bine de 1.400 de studii psihologice publicate iniţial în unele reviste americane, analizate în termenii unor variabile ca memorie verbală, performanţe şcolare, anxietate şi conformism. Aceste dimensiuni au fost grupate în două secţiuni, prima reunind intelectul şi reuşita, cea de-a doua având în vedere comportamentul social. Conform celor doi autori, diferenţele între sexe sînt luate în considerare atunci cînd, pentru o variabilă specifică, un mare număr de studii furnizează rezultate în general concordante într-o direcţie dată şi se observă puţine diferenţe notabile în direcţia opusă. Această metodă a fost calificată drept metoda consensului *(vote-counting)* sau metoda studiului descriptiv.

Maccoby şi Jacklin afirmă că sînt în măsură să distingă, în lipsa unor probe, opt consideraţii privind diferenţele între sexe : 1) fetele sînt mai sociabile decît băieţii; 2) sînt mai influenţabile ; 3) au un respect de sine mai puţin accentuat; 4) învaţă mai mult pe de rost şi se dovedesc mai pricepute la simplele exerciţii repetitive, în timp ce băieţii dovedesc un nivel mai ridicat de dezvoltare cognitivă; 5) băieţii au un spirit mai analitic ; 6) fetele sînt influenţate mai mult de ereditate, iar băieţii de mediu ; 7) fetele sînt mai puţin motivate de reuşită; şi, în sfîrşit, 8) fetele sînt „auditive", în timp ce băieţii sînt „vizuali". Este interesant de remarcat că unele dintre aceste dimensiuni corespund unor consensuri stereotipe privind natura diferenţelor dintre sexe, deşi le lipsesc datele comportamentale care să permită justificarea acestor stereotipuri.

Analiza altor şapte variabile (sensibilitatea tactilă, teama şi timiditatea, nivelul de activitate, competitivitatea, dominanţa, supunerea şi educabilitatea) ne determină să gîndim că pot exista anumite diferenţe, însă ea rămîne puţin concludentă. Doar patru variabile indică în mod concret şi sistematic diferenţe în performanţele medii ale bărbaţilor şi femeilor. Trei dintre ele stabilesc existenţa unor diferenţe în ceea ce priveşte performanţa intelectuală. Fetele şi femeile demonstrează o aptitudine verbală mai dezvoltată, dar băieţii şi bărbaţii au rezultate mai bune la teste de aptitudine vizual-spaţială şi matematice. Unica trăsătură de personalitate care pune în evidenţă o diferenţă persistentă este agresivitatea, caracteristică bărbaţilor şi băieţilor, în raport cu femeile şi fetele.

După mai bine de un deceniu, în studiul său despre diferenţele între performanţele intelectuale, Halpern (1986) semnalează faptul că majoritatea cercetărilor psihologice realizate între timp confirmă concluziile lui Maccoby şi Jacklin, dar că nici una din aceste patru variabile nu furnizează date total edificatoare. Concluziile generale ale lui Maccoby şi Jacklin concordă, de fapt, cu punctul de vedere care constă în sublinierea similitudinilor şi minimizarea diferenţelor între bărbaţi şi femei (Archer şi Lloyd, 1985 ; Tavris şi Wade, 1984).

1.1. Probleme de metodă

Deşi rezultatele lui şi Maccoby Jacklin au fost reproduse de studii ulterioare, anumite probleme metodologice au pus în discuţie credibilitatea lor. Astăzi se utilizează tehnici statistice avansate bazate pe analiza detaliată a rapoartelor de cercetare individuale în scopul integrării unor vaste serii de studii (Glass, McGaw şi

Smith, 1981). Aceste tehnici de meta-analiză permit cercetătorilor să evalueze amplitudinea unui efect pe parcursul unei singure experienţe, sau să stabilească o medie plecînd de la o serie de rezultate. Se utilizează „w^2" pentru evaluarea variabilităţii şi „d" pentru estimarea magnitudinii diferenţei între grupuri. Desigur oă direcţia diferenţelor apărute în performanţa medie este importantă, însă amploarea acestora este de o semnificaţie comparabilă.

Meta-analiza constituie un instrument performant, dar dă naştere unor controverse, iar rezultatele ei sînt determinate de calitatea şi caracteristicile studiilor iniţiale. Feingold (1988), de exemplu, afirmă că, exceptînd performanţele şcolare de nivel secundar în matematică, cea mai mare parte a diferenţelor între sexe care intervin în aptitudinile intelectuale au dispărut radical în Statele Unite în ultimii patruzeci de ani. Reconsiderînd această afirmaţie, Halpern (1989) declară că schema diferenţelor între sexe este mai complexă decît ceea ce ne arată datele provenite exclusiv din performanţele adolescenţilor. Meta-analizele trebuie să ia în considerare diferenţele de vîrstă şi de aptitudini ale grupelor studiate, precum şi caracteristicile specifice ale testelor utilizate. Aceste probleme evidenţiază limitele abordării empirice şi necesitatea unui cadru teoretic pentru a identifica grupele supuse comparării.

Deşi prezentate ca anchete generale asupra diferenţelor între sexe, majoritatea studiilor analizate de Maccoby şi Jacklin (1974) erau efectuate pe americani încă şcolarizaţi. Pentru a repune în discuţie dispariţia diferenţelor dintre sexe, Halpern (1989) insistă asupra importanţei vîrstei. Vîrsta, clasa şi cultura indivizilor studiaţi influenţează performanţele lor, fiecare dintre aceste elemente putînd, în plus, să intre în interacţiune cu celelalte şi cu sexul subiecţilor. Cea mai mare parte dintre psihologi au fost surprinşi să descopere că acuitatea vizuală înregistrează un declin între 35 şi 44 de ani la femei, şi între 45 şi 54 de ani la bărbaţi, în schimb, acuitatea auditivă la bărbaţi se diminuează considerabil începînd cu vîrsta de 32 de ani, în timp ce la femei acest lucru se întîmplă spre 37 de ani (Baker, 1987).

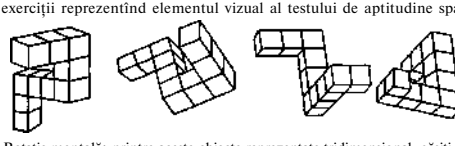
Necesitatea identificării unor grupe semnificative, care subliniază importanţa unui cadru teoretic, constituie una din problemele cu care se confruntă cercetarea în acest domeniu. Nu este însă singura problemă, deoarece trebuie luată în considerare atît natura măsurătorilor utilizate în evaluarea aptitudinilor şi particularităţilor medii ale grupelor, cît şi modul de concepere a tehnicilor şi programelor de observare experimentale. Distribuţia eşantionată aleatorie în cadrul acestor grupuri, care dă o forţă de predicţie studiilor experimentale oferind un control mai bun al variabilelor independente, nu este în general realizabilă. Cea mai mare parte a studiilor ce compară bărbaţii cu femeile sînt realizate prin corelaţii. în studiile naturaliste, observarea nu poate fi efectuată cu ochii închişi, deoarece investigatorul cunoaşte în general sexul subiecţilor supuşi cercetării. Probabil cea mai mare provocare este creată de tehnica fundamentală a validării ipotezei (Lloyd, 1976). Dat fiind că ipoteza nulă nu este verificabilă în plan statistic şi că politica de publicare favorizează rezultatele pozitive, accesul la datele ce dovedesc că există similitudini între performanţele medii obţinute de bărbaţi şi femei este deosebit de restrîns.

1.2. Considerații teoretice

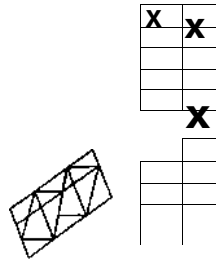
Desigur, disputa privind calitatea datelor pe care se bazează confirmarea sau infirmarea diferențelor de performanță medie între bărbați și femei este importantă, dar aceasta din urmă nu poate fi disociată de problema mai importantă pe care o ridică fundamentul teoretic al studiului diferențelor dintre sexe. într-adevăr, acest domeniu nu dispune de nici un model specific și problema de a ști dacă diferențele sînt determinate de ceva înnăscut sau dobîndit a avut un larg ecou în polemicile declanșate de disputa asupra inteligenței. Cu toate că au recunoscut rolul anumitor factori exteriori, teoreticienii de orientare biologică nu au ținut cont de aceștia în cele din urmă. Din punctul lor de vedere, psihologii convinși de importanța caracteristicilor dobîndite neglijează în general factorii biologici (Money, 1988). Interesîndu-se în mod tradițional mai mult de diferențele individuale, psihologia socială nu s-a aplecat niciodată cu adevărat asupra importanței sociale a apartenenței unei persoane la unul dintre cele două sexe. în final, sociologii și antropologii au fost cei care au conceptualizat cel mai bine examinarea diviziunilor sexuale în cadrul societății (Connell, 1987 ; Rosaldo și Lamphere, 1974). începînd cu anii '60, psihologii, dornici să furnizeze o explicație socială diferențelor între sexe, au acordat o atenție deosebită socializării rolului atribuit fiecăruia dintre sexe. Examinarea rațiunilor furnizate pentru cele patru diferențe recunoscute lasă să se înțeleagă, pe de o parte, că integrarea este limitată, iar pe de altă parte, că teoriile biologice și psihologice sînt deopotrivă preliminare și parțiale.

în decursul anilor, genetica, neurologia și endocrinologia au fost rînd pe rînd invocate în scopul justificării diferențelor de aptitudini verbale și spațiale. Astăzi, tentativele de apropiere între aptitudinile spațiale și tipurile de gene recesive legate de sex nu mai sînt considerate valabile (Thomas, 1983); în schimb, teoriile invocînd creierul și hormonii nefiind total respinse, le prezentăm aici cu scopul de a furniza o imagine generală a abordării biologice a diferențelor dintre sexe. Semnificația termenului *aptitudine verbală* își are probabil rădăcinile în ideea acceptată conform căreia femeile vorbesc mai mult decît bărbații. Aspectele studiate de psihologi sînt dimensiuni legate de competență, cum ar fi fluența verbală, gramatica, comprehensiunea, lectura și ortografia. S-au observat în mod regulat diferențe de aptitudini verbale începînd cu vîrsta pubertății, acestea persistînd pe întreg parcursul vîrstei adulte, pînă la bătrînețe. Cu toate că Halpern (1986) sugerează că variază în funcție de vîrstă, amploarea efectului produs de diferența medie dintre performanțele bărbaților și ale femeilor este scăzută: d = 0,11 (HydeșiLinn, 1988).

Printre exercițiile utilizate în general pentru măsurarea *aptitudinii spațiale,* subiectului i se cere îndeosebi să-și imagineze un obiect în rotație spațială sau să identifice anumite forme în interiorul unui ansamblu. Figura 1 ilustrează aceste două exerciții reprezentînd elementul vizual al testului de aptitudine spațială.



1. Rotație mentală: printre aceste obiecte reprezentate tridimensional, găsiți-le pe cele două care se potrivesc (Halpren, 1986).



2. Figuri ascunse: subiectului i se prezintă inițial una dintre figurile complexe, ulterior figura simplă. Figura simplă este apoi ascunsă și se cronometrează timpul în care subiectul descoperă în care dintre figurile complexe se ascunde figura simplă (Archer și Llyod, 1985).

Figura 1 - Două tipuri de itemi folosiți pentru măsurarea aptitudinii spațiale

Rezultatele sînt d = 0,73 în cazul rotației mentale și d = 0,13 în cazul formelor ascunse (Linn și Peterson, 1985). Deși compararea aptitudinilor vizual--spațiale la bărbați și femei furnizează cele mai marcante și mai fiabile diferențe, variabilitatea poate fi mai importantă în cadrul unui grup de persoane de același sex. în plus, domeniul nu este clar definit, ceea ce reflectă variația estimărilor privind întinderea acestor diferențe. în cadrul unui studiu la scară lărgită în care performanțele bărbaților s-au dovedit a fi la un nivel global superior, proporția diferențelor atribuite fiecăruia dintre sexe varia, la unele exerciții, între 2% și 16% (Sanders, Soares și D'Aquila, 1982).

Cea mai mare parte a teoriilor ce invocă creierul ca explicație a superiorității femeilor în domeniul performanței verbale, ca și a aptitudinii vizual-spațiale mărite a bărbaților, se bazează în principal pe localizarea diferitelor funcții în cele două emisfere cerebrale. Cercetările indică, pentru majoritatea dreptacilor (în jur de 95%), faptul că emisfera stîngă a creierului comandă funcționarea proceselor verbale și lingvistice, în timp ce emisfera dreaptă guvernează procesele vizuale și spațiale (Geshwind, 1974).

Numeroase explicații privind diferențele între sexe pleacă de la ipoteza conform căreia creierul masculin este în general mai bine lateralizat decît cel feminin - și, în consecință, localizarea funcției cognitive pe cele două emisfere cerebrale este mai importantă la bărbați decît la femei (Buffrery și Gray, 1972 ; Levy, 1976). Este cu certitudine adevărat faptul că o leziune cerebrală localizată antrenează consecințe mai puțin grave la femei decît la bărbați. Dat fiind că pentru prelucrarea informațiilor spațiale femeile și fetele fac apel la ambele emisfere

cerebrale, aptitudinea de a prelucra informaţia poate avea de suferit datorită interferenţelor cu transmisia inter-emisferică.

Diferenţele în gradul de lateralizare dintre bărbaţi şi femei au fost atribuite nivelului lor respectiv de maturaţie fizică. în medie, fetele ating vîrsta pubertăţii înaintea băieţilor, dar studiile demonstrează în egală măsură că indivizii cei mai precoce de ambele sexe prezintă o lateralizare mai puţin dezvoltată comparativ cu cei care ating mai tîrziu vîrsta pubertăţii (Waber, 1976). S-au descoperit, de asemenea, anumite diferenţe între sexe privind utilizarea preferenţială a uneia dintre cele două mîini. Cercetările recente efectuate asupra diferenţelor anatomice dintre creierul de bărbat şi cel de femeie au dezvăluit noi informaţii privind fundamentele lateralizării. Datorită rezonanţei magnetice (Allen, Richey, Chai şi Gorski, 1991) la copil şi la adult, precum şi prin autopsii făcute pe creierele unor adulţi (Allen şi Gorski, 1991), s-a putut măsura corpul calos, adică podul neural ce leagă emisferele. Rezultatele furnizate de aceste studii ar putea explica, într-o manieră mai completă, diferenţele între sexe în ceea ce priveşte lateralizarea şi performanţa cognitivă.

în procesul de lateralizare a creierului sînt implicaţi anumiţi hormoni. Desigur, teoriile hormonale cunosc un succes deosebit, dar atenţie la dezinformare. Menţionăm că estrogenii şi progesteronii, numiţi hormoni feminini, şi andorgenii, hormoni masculini, sînt produşi în cantităţi diferite de ovare şi testicule (Archer şi Lloyd, 1985). Pe de o parte, concentraţia acestor transmiţători chimici diferă la bărbat şi la femeie, iar pe de altă parte, ea este influenţată de capitalul genetic, de creşterea şi dezvoltarea receptorilor, ca de altfel şi de sensibilitatea specifică a acestora.

în căutarea unei explicaţii hormonale, teoreticienii au fost tentaţi să extrapoleze, plecînd de la studii efectuate pe animale - studii ce demonstrau efectele hormonilor prenatali asupra organizării funcţionale a creierului (MacLusky şi Naftolin, 1981). Halpern a ajuns totuşi la concluzia că „cercetările întreprinse în legătură cu influenţa hormonilor sexuali prenatali asupra aptitudinilor cognitive nu ne-au oferit deocamdată răspunsuri definitive" (1986). Deşi menţionează studiile realizate de Reinisch, care confirmă existenţa unei legături între andorgenii prenatali şi intensitatea agresivităţii, Halpren formulează cîteva concluzii generale privind influenţa genelor, funcţiile creierului şi hormoni (1986), foarte asemănătoare cu cele pe care tocmai vi le-am prezentat.

Majoritatea rapoartelor *psihologice* privind diferenţele între sexe se concentrează pe experienţe trăite de indivizi în copilărie. Absenţa unor explicaţii exclusiv psihologice dezvoltate în încercarea de a elabora o teorie a socializării sexelor este demonstrată de faptul că manualele trec obligatoriu în revistă teoriile psihanalitice, cognitive, cît şi cele privind învăţarea socială (Halpern, 1986 ; Tavris şi Wade, 1984). Mecanismele particulare postulate în scopul explicării modului în care mediul cultural intervine în pregătirea fetelor şi băieţilor pentru a-şi ocupa, în societate, locul potrivit în funcţie de sex, variază după orientările teoretice. Toate aceste mecanisme pleacă de la principiul că rezultatul constă în producerea unor indivizi al căror comportament, feminin sau masculin, corespunde definiţiei pe care o dau societăţii, altfel spus, care-şi asumă rolul dictat de apartenenţa la un anumit sex.

Studiile întreprinse asupra socializării au ridicat multiple probleme, cum ar fi problema definiţiei masculinităţii şi feminităţii, posibilităţile de schimbare şi angajamentul ideologic. De-a lungul anilor '70, definiţiile feminităţii şi masculinităţii au devenit tot mai complexe şi diferenţiate. Schema bipolară care opunea

feminitatea masculinității nu a mai fost judecată corespunzător măsurării orientării rolului sexual individual. Inventarul redactat de Bem (1974), conținînd 60 de itemi, dintre care 20 destinați evaluării feminității și masculinității este caracteristic acestei evoluții. Importanța teoretică și metodologică a noii definiții a fost subliniată de Huston (1985), care insistă pe caracterul multidimensional al socializării sexelor.

Explicațiile fondate pe socializare, care justifică diferențele de comportament dintre fete și băieți, au determinat cercetări-acțiune, iar faptul că s-a ajuns la modificarea comportamentului a fost interpretat ca o dovadă clară a validității lor. S-a încercat mai ales ameliorarea performanțelor fetelor, ceea ce traduce o îngrijorare privind sub-reprezentarea femeilor în domeniul științific și în carierele profesionale corespunzătoare. De cînd au fost abordate prin prisma teoriilor biologice, diferențele fiabile și comparativ importante care indică faptul că băieții își dovedesc superioritatea în exercițiile destinate măsurării aptitudinilor spațiale și matematice repun în discuție - în mod considerabil - explicațiile bazate pe socializare.

Studiile întreprinse pe copii între trei ani și jumătate și doisprezece ani în scopul evaluării efectelor antrenării aptitudinii spațiale au demonstrat că este posibilă această ameliorare (Halpern, 1986). Deși rezultatele indicînd că antrenamentul permite o mai bună ameliorare a aptitudinilor băieților, în comparație cu fetele, sînt mai puțin coerente, este totuși clar că acești copii, de ambele sexe, ar cîștiga mai mult de pe urma unei formații superioare celei de care beneficiază în general în școlile americane.

Diferența în ceea ce privește nivelul la matematică - adesea motivul principal pentru care femeile nu fac o carieră în inginerie sau informatică, de exemplu - a constituit, în egală măsură, obiectul unor studii ale căror rezultate au fost (o dată în plus) interpretate ca demonstrînd efectele experienței. Aici, influența așteptărilor legate de rolul fiecăruia dintre sexe este deosebit de evidentă, deoarece după vîrsta pubertății fetele tind să abandoneze materiile percepute ca masculine, cu alte cuvinte matematica și științele exacte. Intervențiile concepute pentru a incita adolescenții să participe la aceste cursuri sînt importante, dat fiind faptul că volumul învățămîntului matematic - adică numărul cursurilor de matematică la care asistă elevii - oferă cel mai bun element de previziune a performanțelor la testele de nivel (Jones, 1984).

Studiile ce demonstrează că diferențele stabilite între sexe sînt sensibile la modificările mediului repun și mai fundamental în discuție psihologia diferențelor dintre sexe. Oamenii de știință feminiști au susținut teza conform căreia diferențele măsurabile între bărbați și femei nu sînt decît imagini false ce reflectă faptul că știința se întemeiază pe baze masculine și pe construcția socială a sexelor în sînul societăților patriarhale (Ussher, 1992). în ciuda caracterul extremist al acestei poziții, psihologii care lucrează într-un mediu de tradiție feministă evaluează datele cu prudență, căutînd să furnizeze și alte explicații coerente.

2. Roluri sociale: o explicaţie sociopsihologică americană

Eagly (1987) a abordat psihologia diferenţelor între sexe din punctul de vedere al psihologiei sociale, adoptînd o poziţiei teoretică novatoare şi luînd serios în considerare problemele metodologice. Punctul său de plecare este contrastul dintre două tradiţii de cercetare în psihologie. Pe de o parte, avem studiile asupra diferenţelor între sexe, de tipul celor menţionate anterior. Acestea au adus puţine probe coerente privind numeroasele diferenţe majore dintre performanţele medii masculine şi feminine..Pe de altă parte, sondajele efectuate în rîndul unui public larg au arătat că oamenii obişnuiţi au numeroase convingeri în ceea ce priveşte diferenţele dintre bărbaţi şi femei (Ashmore, Del Boca şi Wohlers, 1986). Aceste studii vizînd clişee în legătură cu sexele indică faptul că, în viaţa socială, femeile sînt percepute ca fiinţe animate de grija pentru binele celorlalţi, în timp ce bărbaţii personifică încrederea în sine şi hotărîrea. Se observă constant că posturile ocupate de bărbaţi beneficiază de un mai mare prestigiu şi o mai mare putere decît cele ocupate de femei.

în ciuda convingerii că problemele de ordin metodologic - în special neutilizarea tehnicilor moderne de meta-analiză în rapoartele de sinteză - împiedică abordarea diferenţelor între sexe, Eagly a încercat reconcilierea acestor două tradiţii. Cercetările sale împacă şi capra şi varza, pentru că adoptă o abordare cu adevărat empirică, o metodă la care au recurs cea mai mare parte a studiilor psihologice actuale. Ghidat de un model conceptual clar formulat, noul său examen complet al datelor empirice i-a permis să adauge o notă de încredere clişeelor privind comportamentul social al diferitelor sexe.

Eagly şi-a pus la punct modelul conceptual bazîndu-se pe teoria rolurilor şi pe cercetările efectuate în domeniul influenţei sociale, mai degrabă decît pe demersurile sociopsihologilor americani contemporani, care invocă procesele cognitive. Eagly subliniază importanţa apartenenţei la un grup şi presiunile sociale care se exercită asupra individului aparţinînd unuia sau altuia dintre sexe. Principiul său major se bazează pe faptul că, aparţinînd unui grup de sex diferit, bărbaţii şi femeile au aşteptări în ceea ce priveşte rolul lor şi experienţe profesionale diferite, acestea din urmă traducîndu-se prin competenţe şi convingeri diferite în privinţa comportamentului.

Contrar celorlalte teorii psihologice care stabilesc originea diferenţelor între sexe în perioada fragedei copilării, modelul elaborat de Eagly se bazează pe experienţa adultă. Persistenţa diferenţelor între sexe în comportamentul social se explică prin factori structurali cum ar fi diferenţa de roluri, diviziunea muncii şi competenţele şi convingerile specifice fiecăruia dintre sexe, care au apoi ca funcţie diferenţierea aşteptărilor şi experienţei profesionale.

2.1. Modelul conceptual elaborat de Eagly

Modelul lui Eagly se bazează pe faptul că rolul atribuit fiecăruia dintre sexe este un ansamblu de aşteptări consensuale funcţionînd ca o normă în influenţa pe care o exercită asupra comportamentului membrilor unui grup. Aceste aşteptări se

bazează nu numai pe comportamentul individului, ci și al celorlalți. Funcția normativă a stereotipurilor privind sexele este evidentă îndeosebi în situațiile de laborator, atunci cînd alți factori (cum ar fi vîrsta și nivelul de învățămînt) sînt echivalenți, iar sexul constituie unica variabilă principală manipulată. în acest context, conformitatea cu rolurile legate de sexul lor exercită o influență semnificativă asupra comportamentului bărbaților și femeilor, evidențiind diferențe cuantificabile în media performanțelor lor.

Postulînd ideea că rolurile determină comportamentul fiecăruia dintre sexe, Eagly a explorat conținutul lor, pentru a prevedea diferențele de comportament social pe care le-ar dezvălui meta-analizele sale. Drept cadru general, Eagly a ales lucrările lui Bakan (1986), care caracterizează femeile prin predominanța *trăsăturilor comunitare,* în timp ce bărbații sînt în principal *agentivi.* Aceste descrieri i-au permis să identifice trăsături caracteristice pozitive pentru ambele sexe. Viziunea stereotipă reprezentînd femeia ca ființă preocupată de binele celorlalți este un aspect al dimensiunii comunitare pe care Bakan o descrie în termeni de altrusim, de grijă pentru ceilalți și dorință de a se simți la unison cu ceilalți. Ideea agreată conform căreia bărbații sînt afirmați și dețin puterea se acordă perfect cu dimensiunea agentivă avansată de Bakan, caracterizată prin afirmarea sinelui, nevoia de exprimare și voința de a stăpîni. în bine cunoscutele studii despre stereotipurile privind sexele (Bem, 1974; Spence și Helmreich, 1978), Eagly a descoperit date empirice care susțineau aceste idei convenite în legătură cu rolurile fiecăruia dintre sexe. Deși dimensiunile comunitare și agentive nu sînt considerate trăsături exclusiv feminine sau masculine, Eagly citează un studiu realizat de Jackman și Senter (1980) pentru a demonstra că, dintre toate categoriile sociale, cele mai puternic diferențiate sînt grupele definite de gen.

Eagly a cercetat originea convingerilor conform cărora femeile trebuie să prezinte atribute comunitare, iar bărbații - trăsături agentive pentru funcțiile productive individuale în cadrul societății. Teoria nu este legată de apartenența la un sex în sine, ci se bazează pe o idee mai generală, aceea a funcției diviziunii muncii în societate. Atributele comunitare sînt legate de viața domestică, la fel cum trăsăturile agentive sînt legate de sfera publică. Eagly pune la dispoziție date empirice care justifică existența unei conexiuni între participarea profesională și predominanța atributelor comunitare sau agentive (Eagly și Steffen, 1984).

Deși atributele comunitare și agentive pot fi strîns legate de diviziunea muncii, peste tot în lume femeile consacră mai mult timp familiei decît bărbații, întrucît asupra lor cade adeseori responsabilitatea creșterii copiilor și îndeplinirea sarcinilor gospodărești (Munroe și Munroe, 1980). Bărbații sînt mai frecvent activi în domeniul public și se interesează mai mult de funcțiile economice. Fie că e vorba de viața profesională, de lumea afacerilor, sport sau război, domenii care toate favorizează agresivitatea, bărbații se consacră cel mai adesea competiției. Repartiția inegală a femeilor și bărbaților în anumite roluri din cadrul societății și însușirea competențelor corespunzătoare fiecăruia dintre aceste roluri antrenează și diferențe în planul aptitudinilor. Dacă judecăm în funcție de diferențele de experiență și oportunități de învățare, este previzibilă - în situațiile în care rolurile fiecăruia dintre sexe sînt deosebit de frapante - moderarea comportamentului femeilor de trăsăturile comunitare, iar cel al bărbaților, de atributele agentive.

2.2. Evaluarea datelor

într-un mod deosebit de convingător, Eagly afirmă că, pentru evaluarea cunoştinţelor moderne în materie de comportament social privind diferenţele între sexe, este necesară munca în cadrul paradigmei experimentale a psihologiei sociale americane. Eagly admite că, în acest scop, trebuie folosite date experimentale obţinute îndeosebi din întîlnirile pe termen scurt cu persoane străine. Deşi posibilităţile de generalizare a unor asemenea rezultate sînt limitate, acest tip de situaţie pune clar în evidenţă rolurile legate de fiecare dintre sexe şi permite previziunea diferenţelor de comportament social al individului, în funcţie de apartenenţa la unul sau altul dintre sexe. în studiile efectuate pe teren, în context natural, cercetătorii au mai puţin posibilitatea unui control, astfel încît comportamentul individual riscă să fie determinat de rolul specific cerut de situaţie. Datele invocate în sprijinul acestei afirmaţii provin din două studii asupra elevilor unei şcoli militare americane, bărbaţi şi femei (Rice, Bender şi Vitters, 1980; Rice, Instone şi Adams, 1984). într-un prim studiu efectuat în laborator se observă diferenţe stereotipe în comportamentul în cadrul grupului; în cel de-al doilea, evaluările făcute de elevi asupra comportamentului comandantului şi reuşita unora dintre superiorii lor nu diferă în funcţie de apartenenţa la unul sau altul dintre sexe, deşi se consideră că a fi femeie îţi poate oferi o poziţie dezavantajoasă într-un context atît de masculin.

Detaliile furnizate de rezultatele meta-analitice întreprinse de Eagly sînt mult prea complexe pentru a fi menţionate aici, însă vom aborda problemele legate de evaluarea şi interpretarea amplitudinii diferenţelor între sexe. în prima parte, valorile „d" variau între 0,11 şi 0,74 relativ la sarcinile verbale şi vizual-spaţiale. Problema este de a şti cum să interpretăm acest rezultat: vom conchide că superioritatea verbală a femeilor este marginală, în timp ce superioritatea vizual-spaţială a bărbaţilor este mult mai semnificativă? O altă strategie feministă afirmă că datele sînt grav deformate şi că problema nu poate fi deocamdată rezolvată (Walden şi Walkerdine, 1983).

Eagly recomandă utilizarea efectului binomial al amplitudinii, întrucît această măsurare permite celor ce nu stăpînesc statistica să înţeleagă şi să aprecieze repercusiunile unei diferenţe între sexe în viaţa cotidiană. Se cunoaşte procentajul de femei şi bărbaţi care se situează deasupra rezultatului mediu global. Apartenenţa la unul dintre sexe, de exemplu, reprezintă 2 % din gradul de variabilitate a rezultatelor privind agresivitatea - însă 57% din bărbaţi şi doar 43% din femei s-ar situa deasupra mediei.

Numeroase alte probleme metodologice ridicate de monografia lui Eagly merită atenţia noastră, însă aici este important să ţinem cont de faptul că cercetătoarea a reuşit să prevadă şi să descrie diferenţele de comportament social mediu între bărbaţi şi femei. Meta-analiza întreprinsă de Eagly, prudentă, demonstrează că apartenenţa la unul din sexe afectează comportamentul social mult mai profund decît au indicat examenele precedente. Contrar concluziei lui Maccoby şi Jacklin (1984), conform căreia agresivitatea este singura dimensiune socială care produce o diferenţiere fiabilă, efectul mediu ponderat determinat de sexul subiectului - pe care Eagly l-a verificat în recapitulativul ei asupra comportamentului agentiv adult (d = 0,29) - este uşor inferior amplitudinii efectului mediu al comportamentului de sprijin (d = 0,34).

Comportamentul în privinţa influenţei sociale furnizează un exemplu instructiv al valorii modelului şi procedurilor concepute de Eagly. Maccoby şi Jacklin (1974) resping, în lipsă de probe, afirmaţia că fetele sînt mai influenţabile decît băieţii. Aici meta-analizele au demonstrat limitele rezumatelor descriptive anterioare şi au subliniat cea mai mare rezistenţă a bărbaţilor faţă de influenţă, în studiile de *tip Asch* privind supunerea la presiunea grupului. Acest rezultat este conform cu modelul lui Eagly, deoarece diferenţa agentiv/comunitar arată că femeile sînt mai uşor influenţabile, în special în prezenţa unui public. Deşi rămîn numeroase contradicţii nelămurite în studiile psihologice asupra supunerii şi influenţabilităţii, Eagly lasă să se înţeleagă că, în acest domeniu, măsurătorile bazate îndeosebi pe experienţe pe termen scurt cu persoane străine furnizează rezultate fiabile. în mediul profesional este de aşteptat un grad mai ridicat de influenţabilitate, pe motivul inegalităţii repartiţiei bărbaţilor şi femeilor în poziţii de niveluri diferite, medici şi infirmiere, cadre de conducere şi simpli angajaţi, de exemplu. Acest ultim exemplu ilustrează precizia rezultatelor ce pot fi obţinute prin bias-ul tehnicilor meta-analitice şi puterea de predicţie a modelului elaborat de Eagly. De asemenea, el demonstrează că atenţia pe care aceasta din urmă o acordă conţinutului permite situarea rezultatelor sale între situaţia de laborator şi viaţa socială.

3. Identităţi sexuale sociale: un model european

3.1. Formulare iniţială

în colaborare cu Gerard Duveen, am propus un model de studiu al diferenţelor între sexe bazat pe teoriile sociopsihologice europene (Duveen şi Lloyd, 1986). Am conceput acest model în scopul explorării teoretice a interfeţei individ/societate, luînd în considerare rezultatele unui studiu asupra comportamentului unor copii de vîrstă fragedă în prezenţa unor jucării caracterizate prin gen şi a modului în care ei discern intelectual această caracteristică (Lloyd, 1987). Am folosit lucrările lui Moscovici (1981) şi teoria sa privind reprezentările sociale, ca de altfel şi formularea lui Tajfel (1981 ; 1982) privind relaţiile între grupuri. Noi sugerăm următorul lucru: copiii se nasc într-o societate dată şi devin indivizi competenţi, funcţionînd conform anumitor identităţi sociale, în măsura în care îşi reconstruiesc pentru ei înşişi reprezentările sociale ale grupurilor importante din cadrul societăţii lor. Urmînd modelul lui Tajfel, afirmăm că expresia identităţilor sociale este influenţată de dinamica relaţiilor dintre grupuri.

Bazîndu-ne pe teoria identităţilor sociale şi a relaţiilor inter-grupuri elaborată de Tajfel, împărtăşim distincţia pe care el o face între identitatea derivată din formarea socială şi identitatea datorată unei structuri persistente şi individuale. Identitatea socială prezintă trei caracteristici importante : 1) este spaţială, 2) depinde de apartenenţa individului la o categorie socială şi 3) comportă atît o încărcătură emoţională, cît şi o valoare determinate de această apartenenţă. Cercetările lui Tajfel asupra grupurilor restrinse ilustrează în ce măsură identitatea socială este influenţată, pe de o parte, de apartenenţa individului la un grup şi, pe de altă

parte, de comportamentul grupului. Ele arată că membrii unui grup își stabilesc propria identitate prin contrastul cu identitățile pe care le atribuie membrilor exteriori; acest proces de diferențiere survine atunci cînd grupul este arbitrar alcătuit, iar diferențele între grupuri au fost create de către cercetător. Cu cît oponenta dintre grupuri este mai puternică, cu atît membrilor grupului le este mai necesară stabilirea unor comparații și cu atît mai mult își vor putea distinge clar identitatea.

Atunci cînd, pe măsură ce crește, copilul reconstruiește reprezentările sociale ale diferitelor grupuri sociale, acestea nu vor avea toate aceeași importanță în ochii lui. Sexul, vîrsta, clasa socială, etnia și religia exercită o puternică influență asupra relațiilor dintre persoane și marchează profund diferitele grupuri și reprezentările lor sociale. Considerăm că cele mai însemnate grupuri sociale sînt primele care vor fi reconstruite de copil. Propriile noastre rezultate (Lloyd și Duveen, 1989) ne permit să înțelegem că reprezentările sociale ale sexelor se numără printre primele lui reconstrucții și că acest proces are loc practic începînd din momentul în care copilul este capabil de funcții simbolice. Atunci cînd atinge vîrsta școlarizării, copilul înțelege deja foarte clar nu numai reprezentarea socială a diferitelor sexe în funcție de activitatea și interesele lor, ci și relațiile sociale dintre adulți și copii.

3.2. Structura particulară a grupurilor în funcție de sex

în ceea ce privește sexele, faptul că Tajfel subliniază importanța emoțională și judecățile de valoare cu privire la apartenența la un anumit grup este deosebit de important. O analiză istorică a reprezentărilor sociale ale sexelor demonstrează că este cvasi-universal mai avantajoasă apartenența la grupul masculin (Laqueur, 1990). Sociolingvistul Eckert (1989) sugerează că natura reciprocă a relațiilor între grupurile masculine și feminine, ca și punerea în valoare asimetrică a bărbaților și femeilor, alterează dinamica inter-grupuri. Cu toate că identitatea grupurilor etnice se construiește pe baza unor comparații cu membrii străini grupului, Eckert sugerează că aceste comparații în funcție de sex se stabilesc în interiorul grupului, altfel spus, bărbații se compară cu alți bărbați deoarece comparația cu femeile le pare înjositoare. în consecință, femeile se compară cu alte femei, chiar dacă sînt conștiente că poziția lor este definită de bărbați. Eckert își formulează ipoteza pe baza unor cercetări efectuate asupra limbajului adult. într-o primă etapă, copiii își reconstruiesc probabil reprezentările sociale ale sexelor în termeni de două grupuri sexuate, ceea ce le permite stabilirea în mod clar a limitelor grupului și distingerea membrilor care îi aparțin, de membrii exteriori acestuia. Respectivul proces de dezvoltare ar fi în concordanță cu întinderea și importanța segregației în funcție de sex între copiii de școală primară (Thorn, 1986). Numai după ce au delimitat grupul, ei își vor îndrepta atenția asupra membrilor săi, pentru a-și construi propria identitate sexuală socială.

Recentul nostru studiu asupra impactului școlarizării în construirea identității sexuale sociale la copil ne-a oferit ocazia să explorăm atît dezvoltarea grupurilor definite clar în funcție de sex, cît și identitățile sexuale care se disting în cadrul acestor grupuri (Lloyd și Duveen, 1992). Afirmația noastră, conform căreia intrarea la școală este un moment important pentru reconstruirea identităților

sociale, derivă din teoria elaborată de Habermas (1984) despre acțiunea comunicativă. Sistematic și orientat către reușită, mediul social se distinge de mediul familial, care este personal și orientat spre consens. Ca instituție socială, școala reprezintă un cadru și un ansamblu de așteptări ce diferă considerabil de cele familiale. Este un nou context, în care copiii trebuie să-și restabilească apartenența la unul dintre sexe, precum și identitatea sexuală.

Studiul nostru efectuat pe copii aflați la începutul școlarității - desfășurat în patru școli diferite - ne-au permis să demonstrăm distincția dintre grupurile sexuale, dezvoltarea identităților sexuale sociale de-a lungul anului școlar și influența deosebită a culturii specifice fiecărei clase asupra acestor procese, în observațiile noastre sistematice asupra activităților practice desfășurate de copii, ne-am interesat de interacțiunea între elevi și dintre elevi și învățător. Modificările pe care le-am remarcat pe parcursul primului an de școală au fost mai evidente în cadrul activităților practice decît în cadrul discuțiilor despre sexe pe care le-am purtat cu copiii.

Observarea sistematică efectuată asupra activității clasei ne-a arătat că pe parcursul primului trimestru de școlarizare, diferențele de structură a grupurilor formate de elevi erau influențate de apartenența lor la unul sau altul dintre sexe. Băieții se regăseau adesea în grupuri exclusiv sau majoritar masculine, în timp ce fetele se alăturau mai frecvent grupurilor mixte, compuse fie dintr-un număr egal de fete și băieți, fie mai mult din fete. Dar, la fel de frecvent, în contextele dictate de educator, fetele și băieții formau și grupuri de același sex. În medie, grupurile exclusiv masculine erau superioare celor exclusiv feminine.

Natura jocurilor la care se antrenau copiii varia la fel de sistematic în funcție de sex. Băieții jucau mai frecvent jocuri care implică un obiect important (triciclete, mașini, tobogane și altele), adică jocuri active. La fel de frecvent, ei se lăsau antrenați în jocuri de construcție, bazate pe utilizarea cuburilor de lemn, pieselor LEGO, trenurilor sau circuitelor. Fetele se dedicau cu predilecție jocurilor creative, folosind creioane colorate, plastilină, acuarele sau nisip, sau activităților organizate de educator, cu alte cuvinte, jocurilor dirijate. Apartenența la unul sau altul dintre sexe influențează în aceeași măsură și utilizarea spațiului: fetele se așezau cel mai adesea în colțul încăperii sau la masă, în timp ce băieții evoluau cu regularitate în spațiile deschise, precum și pe covor.

În scopul diferențierii identității sexuale a copiilor de același sex, am făcut o distincție între copiii care intră în mod regulat în interacțiune cu membri de același sex cu ei și cei care petrec mai mult timp în compania grupurilor mixte. Am calificat copiii aparținînd primei categorii drept *copii cu puternică identitate sexuală,* iar pe cei aparținînd celei de-a doua, *copii cu slabă identitate sexuală.* Pe parcursul primului trimestru școlar, organizarea și natura activității copilului în cadrul clasei nu erau afectate de diferențele de identitate sexuală.

În analizele longitudinale fondate pe măsurători relevate în două școli, compararea observațiilor din primul și ultimul trimestru ale primului an școlar au indicat faptul că diferențele de identitate sexuală au fost mai evidente la fete decît la băieți. De remarcat că măsurătorile noastre au fost influențate de cultura specifică fiecărei clase. În ceea ce privește organizarea, am observat că fetele cu identitate sexuală mai puțin pronunțată se găseau mai frecvent în grupuri mai importante decît băieții - cu excepția unei singure clase - și că ele se alăturau cel mai adesea grupurilor mai importante, în principal masculine, în comparație cu fetele având o identitate sexuală pronunțată.

Participarea la diferite tipuri de jocuri era și ea dependentă de identitatea sexuală. Am observat că fetele cu identitate sexuală puternică se dedică mai puțin frecvent jocurilor active, și mai frecvent jocurilor conduse decît băieții, în calitate de grup sexual, sau decît fetele cu o identitate sexuală mai puțin puternică. Dar efectele identității sexuale au fost de cele mai multe ori temperate de influența specifică a culturii clasei. Deși nu am remarcat decît puține modificări în sînul grupului de băieți, într-o școală am observat că băieții cu o identitate sexuală mai slab pronunțată se dedicau mai rar decît ceilalți băieți jocurilor de construcție, în timp ce în alta am observat tendința lor accentuată de a participa la acest tip de joc.

Aceste rezultate ilustrează influența exercitată de apartenența la unul dintre sexe asupra activității practice a copiilor la începutul școlarității. Diferențierea în cadrul grupurilor sexuale nu intervine decît la sfîrșitul primului an școlar, și aceasta este moderată de cultura specifică fiecărei clase. Faptul că am fost interesați de analiza proceselor de grup a lui Tajfel și că aveam cunoștință de sistemele de reprezentare socială ne-a permis să trecem de la un model de identitate sexuală în care apartenența la un grup sexual este conceptual nediferențiată, la un nou model, care permite luarea în considerare a variațiilor ce intervin deopotrivă în cadrul grupelor sexuale și în contextul social.

4. Concluzii

Nu este ușor să compari cele trei abordări privind psihologia diferențelor între sexe, prezentate mai sus. Studiile citate în prima parte prezintă un caracter eterogen, deoarece înglobează toate dimensiunile de comportament măsurabile și includ explicații biologice și psihologice totodată. Cele două modele sociopsihologice, american și european, prezintă avantajul de a fi limitate în aspirații, de a fi fondate clar pe anumite teorii sociopsihologice și de a trata direct conținutul diferențelor între sexe. Cu toate acestea, chiar conținutul este ceea ce le separă.

Eagly afirmă că atribuirea rolurilor, în special diviziunea sexuală a muncii, care se traduce prin rolul sexual mai curînd agentiv al bărbaților și rolul sexual cu precădere comunitar al femeilor, rezultă din dobîndirea competențelor, convingerilor și așteptărilor corespunzătoare fiecăruia dintre sexe. Văzînd modelul dezvoltat în colaborare cu Duveen, și în special interesul acestuia față de reprezentările sociale, explicația furnizată de Eagly privind transmiterea cunoștințelor sociale pare nesigură. Respingînd poziția cognitivă a psihologiei sociale contemporane pentru a sublima teoria rolurilor și influența socială, Eagly nu a reușit să localizeze cunoașterea socială în plan conceptual. Cadrul furnizat de reprezentările sociale ale sexelor permite o reflecție mai profundă asupra psihologiei diferențelor între sexe; rămîn însă de efectuat numeroase cercetări pentru specificarea conținutului acestor diferențe.

Barbara Lloyd

Bibliografic

Referinţele prezentînd introduceri şi rezumate importante privind psihologia diferenţelor dintre 'sexe sînt precedate de un *.

ALLEN L.S. şi GORSKI R.A. (1991), „Sexual dimorphism of the anterior commisure and massa intermedia of the human brain",./oM77w/ *of Comparative Neurology, 312,* 97-104.

ALLEN L.S., RICHEY M.F., CHAI Y.M. şi GORSKI R.A. (1991), „Sex differences in the corpus callosum of the living human being", *Journal of Neuroscience, 11,* 933-942.

* ARCHER J. şi LLOYD B. (1985), *Sex and Gender,* New York, Cambridge University Press.

* ASHMORE R.D., DEL BOCA F.K. şi WOHLERS A.J. (1986), „Gender stereotypes", in R.D. ASHMORE şi F.K. DEL BOCA (eds.), *The Social Psychology of Female-Male Relations: A Critica i Analysis of Central Concepts,* Orlando, Florida, Academic Press.

BAKAN D. (1966), *The Duality of Human Existence : An Essay on Psychology and Religion,* Chicago, Illinois, Rând McNally.

* BAKER M.A. (1987), „Sensory functioning", in M.A. BAKER (ed.), *Sex Differences in Human Performance,* Chichester, Marea Britanie,Wiley.

BEM S.L. (1974), „The measurement of psychological androgyny", *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42,* 155-162.

* CONNELL R. (1987), *Gender and Power,* Cambridge, Polity Press.

BUFFERY A.W. şi GRAY J.A. (1972), „Sex differences in the development of spaţial and linguistic skills", in C. OUNSTED şi D.C. TAYLOR (eds.), *Gender Differences: Their Ontogeny and Significance,* Edinburgh, Churchill Livingstone.

DUVEEN G. Şi LLOYD B. (1986), „The significance of social identities", *British Journal of Social Psychology, 25,* 219-230.

* EAGLY A.H. (1987), *Sex Differences in Social Behaviour : A Social-Role Interpretation,* Hillsdale, New Jersey, Erlbaum.

EAGLY A.H. şi STEFFEN V.J. (1984), „Gender stereotypes stern from the distribution of women and men into social roles", *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 735-753.

ECKERT P. (1989), „The whole woman : sex and gender differences in variation", *Language Variation and Change, 1,* 245-267.

ELLIS H. (1930), *Man and Woman,* London, A. & C. Black.

FEINGOLD A. (1988), „Cognitive gender differences are disappearing", *American Psychologist, 43,* 95-103.

GESCHWIND N. (1974), „The anatomical basis of hemisphere differentiation", in S.J. DIMOND şi J.G. BEAUMONT (eds.), *Hemisphere Function in the Human Brain,* New York, Wiley.

* GLASS G.V., MCGAW B. şi SMITH M.L. (1981), *Meta-analysis in Social Research,* Beverley Hills, California, Sage.

HABERMAS J. (1984), *The Theory of Communicative Action,* Cambridge, Polity Press, voi. 1.

HALPERN D.F. (1986), *Sex Differences in Cognitive Abilities,* Hillsdale, New Jersey, Earlbaum.

HALPERN D.F. (1989), „The disappearance of cognitive gender differences : What you see depends on where you look", *American Psychologist. 44,* 1156-1157.

HUSTON A.C. (1985), „The development of sex typing : Themes from recent research", *Development Review, 5,* 1-17.

HYDE J.S. şi LINN M.C. (1988), „Gender differences in verbal ability : A meta-analysis", *Psychological Bulletin, 105,* 53-69.

JACKMAN M.R. şi SENTER M.S. (1980), „Images of social groups : categorical or qualified?", *Public Opinion Quarterly, 44,* 341-361.

JONES L.V. (1984), „White-black achievement differences: Narrowing the gap", *American Psychologist, 39,* 1207-1213.

* LAQUEUR T.W. (1990), *Making Sex :Body and Genderfrom the Greeks to Freud,* Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

LEVY J. (1976), „Cerebral laterization and spaţial ability", *Behavior Genetics, 6,* 171-188.
LINN M.C. şi PETERSON A.C. (1985), „Emergence and characterization of sex differences in spaţial ability: A meta-analysis", *Child Development, 56,* 1479-1498.
LLOYD B.B. (1976), „Social responsability and research on sex differences", in B.B. LLOYD şi J. ARCHER (eds.), *Exploring Sex Differences,* London, Academic Press.
LLOYD B.B. (1987), „Social representations of gender",.in J. BRUNER şi H. HASTE (eds.), *Making Sense : The Child's Construction ofthe World,* London şi New York, Methuen.
LLOYD B. şi DUVEEN G. (1989), „The re-construction of social knowledge in the translation from sensorimotor to conceptual activity : the gender system", in A. GALLATLY, D. ROGERS şi J. SLOBODA (eds.), *Cognition and Social Worlds,* Oxford, Oxford University Press.
LLOYD B. şi DUVEEN G. (1992), *Gender Identities and Education : The Impact ofScooling,* Hemel Hempstead, Marea Britanie, Harvester-Whatsheaf.
* MACCOBY E.E. (1966), *The Development of Sex Differences*, Stanford, California, Stanford University Press.
* MACCOBY E.E. şi JACKLIN C. (1974), *The Psychology of the Sex Differences,* Stanford, California, Stanford University Press.
MACLUSCKY N.J. şi NAFTOLIN F. (1981), „Sexual differentiation of the central nervous system", *Science, 211,* 1294-1301.
MCGUINESS D. (1987), „Introduction", in M.A. BAKER (ed.), *Sex Differences in Human Performance,* Chichester, Marea Britanie, Wiley.
MONEY J. (1988), Gay, *Straight and In-Between : The Sexuology of Sexual Orientation,* New York, Oxford University Press.
MOSCOVICI S. (1981), „On social representations", in J. FORGAS (ed.), *Social Cognition,* London, Academic Press.
MUNROE R.L. şi MUNROE R.H. (1980), „Perspectives suggested by anthropological data", in H.C. TRIANDIS şi W.W. LAMBERT (eds.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology,* Boston, Massachusetts, Allyn & Bacon, voi. 1.
RICE R.W., BENDER L.R. şi VITTERS A.G., „Leader sex, follower attitudes toward women and leadership effectiveness : A laboratory experiment", *Organizational Behavior and Human Performance, 25,* 46-78.
RICE R.W., INSTONE D. şi ADAMS J. (1984), „Leader sex, leader success and leadership processes : Two fidels studies", *Journal of Applied Psychology, 69,* 12-31.
* ROSALDO M.Z. şi LAMPHERE L. (eds.) (1974), *Women, Culture and Society,* Stanford, California, Stanford University Press.
SANDERS B., SOARES M.P. şi D'AQUILA J.-M. (1982), „The sex difference on one test of spaţial visualization ; a nontrivial difference", *Child Development, 53,* 1106-1110.
* SPENCE J.T. şi HELMREICH R.L. (1978), *Masculinity and Feminity : Their Psychological Dimensions, Correlates and Antecedents,* Austin, Texas, University of Texas Press.
TAJFEL H. (1981), *Human Groups and Social Categories: Studies in Social Categories,* Cambridge, Cambridge University Press.
TAJFEL H. (ed.) (1982), *Social Identity and Intergroup Relations,* Cambridge, Cambridge University Press.
* TAVRIS C. şi WADE C. (1984), *The Longest War: Sex Differences in Perspective,* ed. a 2-a, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
THOMAS H. (1983), „Familial correlational analyses, sex differences, and the x-linked gene hypothesis", *Psychological Bulletin, 93,* 427-440.
THORN B. (1986), „Girls and boys together... but mostly apart: gender arrangements in elementary schools", in W.W. HARTUP şi Z. RUBIN (eds.), *Relationship and Development,* Hillsday, New Jersey, Earlbaum.
* USSHER J.M. (1992), „Sex differences in performance : Fact, fiction or fantasy ? Introduction: Controversy and contradiction", in D. JONES şi A. SMITH (eds.), *Studies in Human Performance,* London, Wiley.
WABER D.P. (1976), „Sex differences in cognition: A function of maturation rate?", *Science, 192,* 572-574.
* WALDEN R. şi WALKERDINE V. (1983), *Girls and Mathematics: From Primary to Secondary Schooling,* London, Heinneman.

Cuprins

Introducere 7

PARTEA ÎNTÎI

Persoana şi celălalt

*

CAPITOLUL I

Litere de amor-propriu:
consecinţe afective ale purei apartenenţe la sine

1. O întrebare neaşteptată
şi un răspuns în mod involuntar intim 13
1.1. Un cod secret al amorului-propriu 15
1.2. Litera-nume (LN) 16
2. Litera preferată : singura cale de acces
spre o analiză experimentală a purei apartenenţe la sine 17
2.1. O ipoteză provocatoare, dar falsificabilă 19
2.2. Un răspuns fără echivoc la o întrebare clară 22
3. Narcisism : pînă în particulele reflexive ale sinelui afectiv 24
3.1. Frecvenţa relativă a literelor 25
3.2. Universalitatea unui efect LAP accentuat 27
3.3. Consolidarea interpretării teoretice 31
4. Note finale 32
Bibliografie 35

CAPITOLUL II

Corpul, persoana şi celălalt

1. Probleme de interes comun 37
2. înţelepciunea şi limbajul formelor 39
2.1. Limbajele corporale 40
2.2. *Jocurile aparenţei* 41
2.3. Corpul exterior, mediator al legăturii sociale 43
3. Formarea imaginii de sine 44
3.1. Celălalt ca reper şi ca martor 46
3.2. Dependenţă - independenţă în raport cu celălalt 48

4. Corpul în percepţia socială 50
4.1. De la prima impresie la judecată 51
4.2. Cînd pentru celălalt este ca pentru sine 53
5. Concluzii 56
Bibliografie 56

PARTEA A DOUA

Procesele elementare ale relaţiei cu celălalt

CAPITOLUL III
Formele elementare ale altruismului

1. Două probleme îngemănate : egoismul şi altruismul 61
2. Bunul samaritean, răul samaritean şi definiţia altruismului 62
3. Cele trei forme de altruism 64
3.1. Altruismul participativ 65
3.2. Altruismul fiduciar 66
3.3. Altruismul normativ 68
4. Altruismul egoist sau egoismul altruist 70
5. Concluzii 72
Bibliografie 72

CAPITOLUL IV
Competenţele sociale

1. Evaluarea competenţei sociale 74
1.1. Competenţele sociale în muncă 74
1.2. Competenţele sociale ale pacienţilor şi ale populaţiei generale 75
2. Nevoia de antrenare a competenţelor sociale 76
2.1. Nevoia de antrenare a competenţelor sociale în cadrul populaţiei generale 76
2.2. Nevoia antrenării competenţelor sociale în muncă 77
2.3. Nevoia de antrenare a competenţelor sociale la bolnavii mental 77
3. Componentele competenţei sociale 77
3.1. Modelul competenţei sociale 78
3.2. Asertivitatea 78
3.3. Gratificaţia, sprijinul 79
3.4. Comunicarea non-verbală (CNV) 79

3.5. Comunicarea verbală ... 80
3.6. Empatia, cooperarea şi atenţia acordată celorlalţi ... 81
3.7. Cunoaşterea şi rezolvarea problemelor ... 82
3.8. Prezentarea sinelui ... 83
3.9. Competenţele în situaţii şi relaţii diferite ... 83
4. Diferenţele individuale la nivelul competenţelor sociale ... 84
4.1. Genul ... 84
4.2. Vîrsta ... 84
4.3. Clasa socială ... 84
4.4. Personalitatea ... 85
5. Etiologia competenţelor sociale ... 85
6. Efectele competenţelor sociale ... 86
6.1. Viaţa cotidiană ... 86
6.2. Eficacitatea în muncă ... 88
7. Competenţe sociale şi sănătate mentală ... 89
7.1. Competenţele sociale şi bolnavii mental ... 89
7.2. Explicarea legăturii dintre carenţele de la nivelul competenţelor sociale şi tulburările mentale ... 90
8. Antrenarea competenţelor sociale - Metodele utilizate ... 91
8.1. Metoda clasică ... 91
8.2. Alte metode de laborator ... 92
8.3. Metode educaţionale ... 92
8.4. învăţarea pe teren ... 92
8.5. Elaborarea programelor de antrenare ... 93
8.6. Elaborarea antrenării competenţelor sociale ale pacienţilor ... 93
9. Este eficientă antrenarea competenţelor sociale ? ... 94
9.1. Eficacitatea antrenării competenţelor sociale pentru populaţia generală ... 94
9.2. Eficacitatea antrenării competenţelor sociale în muncă ... 94
9.3. Eficacitatea antrenării competenţelor sociale la bolnavii mental ... 95
10. Concluzii ... 95
Bibliografie ... 96

CAPITOLUL V

Reputaţia socială

1. Animale sociale : originile sociale ale cunoaşterii ... 99
1.1. împărtăşirea informaţiilor sociale ... 99
1.2. Limbajul ca sistem de comunicare ... 101
2. Comunitatea ... 102
2.1. Reputaţia în viaţa comunităţii ... 103
2.2. Prin ce este utilă reputaţia ? ... 105

3. Societăţile de masă 108
3.1. Schimbări radicale 108
3.2. Natura personală a lumii sociale 109
4. Concluzii 114
Bibliografie 115

CAPITOLUL VI

Influenţe conştiente şi inconştiente

1. Conformitatea 116
2. Este adevărat că „mai multe perechi de ochi văd mai bine decît una singură" ? 117
2.1. Ipoteza lui Asch 117
2.2. Ipoteza lui Moscovici şi Faucheux 119
3. Influenţe directe şi influenţe latente 122
3.1. Schimbarea atitudinilor în doi timpi 122
3.1.1. Influenţa amînată 122
3.1.2. Influenţa directă şi indirectă 123
3.2. Influenţa ascunsă a minorităţilor 125
3.2.1. Efectul consecutiv minoritar 125
3.2.2. înlăturarea rezistenţelor la influenţa minoritară 126
4. Concluzii 130
Bibliografie 131

PARTEA A TREIA

Altruismele solidarităţilor

CAPITOLUL VII

Credinţe interne şi credinţe externe

1. Clasificarea binară a credinţelor 135
1.1. Grila ROTI/E 136
7.2. *Oameni interni şi oameni externi* 137
2. Eroarea fundamentală de atribuire 139
2.1. Eroare sau panaceu ? 140
3. Norma de internalitate 142
3.1. Utilitatea socială a normei de internalitate 143
3.2. Reuşita internilor 145
4. Concluzii 147
Bibliografie 148

CAPITOLULVIII
Reflecţii asupra celuilalt: o abordare socio-cognitivă

1. Categorisirea socială : punerea în ordine a haosului 151
1.1. Rolul schemelor 151
1.2. Tipurile de informaţii care atrag atenţia 155
1.3. Factorii de motivare 157
2. Consecinţele categorisirii sociale 158
2.1. Memoria persoanelor 158
2.2. Inferenţa socială 163
3. Concluzii 168
Bibliografie 168

CAPITOLUL IX
Mentalitatea prelogică a lumii primitive şi mentalitatea prelogică a lumii civilizate

1. Ştiinţele magiei 171
1.1. O problemă îngrijorătoare 171
1.2. Erorile magice 173
2. Mentalitate logică şi mentalitate prelogică 174
2.1. De la Frazer la Levy-Bruhl 174
2.1.1. Teoria lui Levy-Bruni 174
2.1.2. Cîteva principii de reţinut 175
2.2. Reprezentări mistice şi reprezentări ştiinţifice 176
3. Logica experţilor şi prelogică „novicilor" 178
3.1. Explicaţiile şi atribuirea cauzelor 178
3.2. Raţionamente, probabilităţi şi euristici 182
3.2.1. Euristica de reprezentativitate 183
3.2.2. Euristica de disponibilitate 184
4. Concluzii 187
Bibliografie 189

CAPITOLUL X
Supunerea liber-consimţită: schimbarea atitudinilor şi comportamentelor sociale

1. Supunerea forţată : cum să determini pe cineva să-şi schimbe el însuşi ideile? 191
1.1. Patru experienţe clasice 191
1.1.1. Experienţa lui Festinger şi Carlsmith 191
1.1.2. Experienţa lui Cohen 192
1.1.3. Experienţa lui Aronson şi Carlsmith 193
1.1.4. Experienţa lui Brehm şi Crocker 194

1.2. Teoria disonanței cognitive ... 194
1.2.1. Universul de pertinență ... 195
1.2.2. Dinamica cognitivă ... 195
1.3. Teoria autopercepției ... 197
2. Supunerea fără constrîngere : cum să determini pe cineva să-și modifice el însuși comportamentele ? ... 199
2.1. Piciorul-în-ușă ... 199
2.1.1. Cum poate fi explicat fenomenul piciorului-în-ușă ? ... 202
2.2. Ușa-în-nas ... 203
2.2.1. Cum poate fi explicat fenomenul ușă-în-nas? ... 203
2.3. Amorsarea ... 204
2.3.1. Cum se explică fenomenul de amorsare? ... 206
3. Concluzii ... 207
Bibliografie ... 208

CAPITOLUL XI
Relații sociale și organizări cognitive

1. Dinamici sociale în decizii complexe ... 210
1.1. Decizii istorice ... 211
1.2. Un exemplu de gestiune a conflictului socio-cognitiv în grupuri experimentale ... 213
2. Minoritatea ca sursă de gîndire divergentă ... 214
2.7. *Cercetările lui Nemeth* ... 215
3. Minoritate, majoritate și raționament inductiv ... 218
3.1. O logică a drepturilor și îndatoririlor ... 219
4. Relații sociale și dezvoltare cognitivă ... 223
5. Concluzii ... 226
Bibliografie ... 227

CAPITOLUL XII
Diferențele dintre sexe

1. Cercetări recente efectuate asupra diferențelor între sexe ... 230
1.1. Probleme de metodă ... 231
1.2. Considerații teoretice ... 233
2. Roluri sociale : o explicație sociopsihologică americană ... 237
2.1. Modelul conceptual elaborat de Eagly ... 237
2.2. Evaluarea datelor ... 239
3. Identități sexuale sociale : un model european ... 240
3.1. Formulare inițială ... 240
3.2. Structura particulară a grupurilor în funcție de sex ... 241
4. Concluzii ... 243
Bibliografie ... 244

Seria : Psihologie, Ştiinţele educaţiei

Constantin Cucoş - *Pedagogie*
Liviu Antonesei - *Paideia. Fundamentele culturale ale educaţiei*
Adrian Neculau (coord.) - *Psihologie socială. Aspecte contemporane*
Andrei Cosmovici - *Psihologie generală*
W. Doise, J.C. Deschamps, G. Mugny - *Psihologie socială experimentală*
Gilles Ferreol, Adrian Neculau (coord.) - *Minoritari, marginali, excluşi*
Constantin Cucoş - *Minciună, contrafacere, simulare. O abordare psihopedagogică*
Mielu Zlate (coord.) - *Psihologia vieţii cotidiene*
R. Bourhis, J.R Leyens (coord.) - *Stereotipuri, discriminare şi relaţii intergrupuri*
Serge Moscovici - *Psihologia socială sau maşina de fabricat zei*
Adrian Neculau (coord.) - *Câmpul universitar şi actorii săi*
Carmen Creţu - *Psihopedagogia succesului*
Jean-Marc Monteil - *Educaţie şi formare. Perspective psihosociale*
Adrian Neculau (coord.) - *Psihologia câmpului social: reprezentările sociale*
J. Barus-Michel, F. Giust-Desprairies, Luc Ridel - *Crize. Abordare psihologică clinică*
Andrei Cosmovici, Luminiţa Iacob (coord.) - *Psihologie şcolară*
Şerban Ionescu - *Paisprezece abordări în psihopatologie*
Serge Moscovici - *Psihologia socială a relaţiilor cu celălalt*

în pregătire

W. Doise, G. Mugny - *Psihologie socială şi dezvoltare cognitivă*

Seria : **Sociologie, Ştiinţe politice**

Vladimir Tismăneanu - *Reinventarea politicului. Europa Răsăriteană de la Stalin la Havel*
Petre Andrei - *Sociologie generală*
Elisabeta Stănciulescu - *Teorii sociologice ale educaţiei*
Ion I. Ionescu - *Sociologia şcolii*
Elisabeta Stănciulescu - *Sociologia educaţiei familiale*

Traian Rotariu, Petru Iluț - *Ancheta sociologică și sondajul de opinie*
Joachim Wach - *Sociologia religiei*
Vladimir Tismăneanu - *Mizeria utopiei*
Petru Iluț -*Abordarea calitativă a socio-umanului*
Gilles Ferreol (coord.) - *Dicționar de sociologie*
Alina Mungiu-Pippidi (coord.) - *Doctrine politice. Concepte universale și realități românești*

în pregătire

Ernst Gellner - *Condiția libertății*
Vasile Boari - *Alternative est-europene*
Vladimir Tismăneanu - *Fantasmele mîntuirii*
Aurelian Crăiuțu - *Elogiul libertății*

Seria : **Filosofie**

Petre Andrei - *Prelegeri de istoria filosofiei. De la Kant la Schopenhauer*
Petre Andrei - *Filosofia valorii*
Petre Botezatu - *Introducere în logică*

în pregătire

Andrei Marga - *Reconstrucția pragmatică a filosofiei*
A. Codoban - *Pentru o nouă filosofie a religiei. Sacru și ontofanie*
C.M. Ionescu - *Hermeneutică și apofază*

Seria : **Media**

Minai Coman (coord.) - *Manual de jurnalism. Tehnici fundamentale de redactare*
David Randall - *Jurnalistul universal*

în pregătire

Norbert Bakenhus - *Manual practic pentru posturile de radio locale și regionale*
Melvin L. De Fleur, Sandra Ball-Rokeach - *Teorii ale comunicației mass-media*
C.J. Bertrand - *Media. O introducere în presă, radio și televiziune*

Werner J. Severin, James W. Tankard Jr. - *Teorii ale comunicației. Origini, metode și practici în mass-media*

Seria : **Metodică**

Mihaela Neagu, Georgeta Berarii - *Activități matematice în grădiniță. îndrumar metodologic*
Teresa Siek-Piskozub - *Jocuri și activități distractive în învățarea limbilor străine*
Iliana Dăscălescu, Ana Alexandru, Sonia Hudac - *îndrumar în sprijinul desfășurării activităților de cunoaștere a mediului înconjurător la grupa pregătitoare în grădiniță*

Seria: **Științe juridice**

Valerius M. Ciucă - *Procedura partajului succesoral*
Valerius M. Ciucă - *Lecții de sociologia dreptului*

în pregătire

M.B. Cantacuzino - *Elementele dreptului civil*
M. Enache - *Controlul parlamentar*

Seria: Științe economice

I.D. Adumitrăcesei, E. Niculescu, N.G. Niculescu - *Economie politică. Teorie și politică economică pentru România. Structuri și mecanisme economice*
I. Ciobanu - *Managementul strategic,*
Ștefan Prutianu - *Comunicare și negociere în afaceri*

Seria: **Litere**

Paul Cornea - *Introducere în teoria lecturii*

în pregătire:

Dumitru Irimia - *Introducere în stilistică și poetică*
Adrian Marino - *Comparatism și teoria literaturii*
Daniel-Henri Pageaux - *Literatura generală și comparată*
DM. Pippidi - *Formarea ideilor literare în Antichitate*

Seria: **Practic**

Ewa Drozda-Senkowska - *Capcanele raționamentului. Cum ne înșelăm convinși că avem dreptate*
Gilles Ferreol, Noel Flageul - *Metode de comunicare scrisă și orală*

Bun de tipar: aprilie 1998. Apărut: 1998
Editura Polirom, B-dul Copou nr. 3 • P.O. Box 266
6600, Iași • Tel. & Fax (032) 21.41.00 ; (032) 21.41.11 ;
(032)21.74.40 (difuzare) ; E-mail : polirom@mail.cccis.ro
București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7;
Tel.: (01) 613.89.78

Tiparul executat la Polirom S.A. 6600 Iași
Calea Chișinăului nr. 32
Tel. : (032) 230323 ; Fax : (032) 230485

rsmuiuyie

Stiintele educatiei

Volum coordonat de

Serge Moscovici

PSIHOLOGIA SOCIALA A RELAȚIILOR CU CELĂLALT

Collegmm

POLIROM

Stiintele educatiei

Volum coordonat de
Serge Moscovici

PSIHOLOGIA SOCIALA A RELAȚIILOR CU CELALALT

Lucrarea are ca temă principală raporturile interumane și procesele care contribuie la realizarea acestora. Pe parcursul a trei secțiuni, autorii se referă la *relațiile apropiate* și competențele care se impun, *relațiile obișnuite* dintre persoane și raporturile cu *un celălalt colectiv.* în fiecare capitol se insistă asupra aspectelor definitorii ale fenomenului, iar maniera de a le analiza are la bază cercetările unor specialişti renumiți din diferite țări. Exemplele astfel ilustrate vor permite celor interesați cunoașterea tradițiilor de cercetare, ajutîndu-i să înțeleagă mai bine rolul psihologiei sociale.

Serge Moscovici, nume de marcă în cadrul psihologiei sociale, este autor și coordonator a numeroase lucrări de specialitate care prin originalitatea lor sînt recunoscute afît în mediul universitar european, cît și în rîndurile unui public larg, preocupat de fenomenele psihosociale.

Editura POLIROM
ISBN973-683-071-3